

ATHENS voice

26 ΜΑΡΤΙΟΥ - 1 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2026, ΤΕΥΧΟΣ 993, 210 Η ΦΩΝΗ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ
WWW.ATHENSVOICE.GR, FREE PRESS ΚΑΘΕ ΠΕΜΠΤΗ

Η Συλλογή Κωστάκη στην Εθνική Πινακοθήκη
Ο μύθος, το μακρύ ταξίδι και η ιστορία της

Επαρειώνδας Χριστοφιλόπουλος Ο πρόεδρος του MOMus μιλά στην ATHENS VOICE για τη σπουδαία έκθεση
Του Στέφανου Τσιτσόπουλου

Ταράνα Μπερκ Η γυναίκα που ίδρυσε το MeToo μιλά αποκλειστικά στην A V
Της Χριστίνας Γαλανοπούλου

BUSINESS VOICE **MOVE**
MAKERS_2
ΕΛΛΑΔΑ 2026 ΤΟ ΝΕΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΤΟΠΙΟ





Levi's®

THE SPRING LOOKBOOK

Επισκεφτείτε τα καταστήματα Levi's®:
Γλυφάδα, Πλατεία Εσπερίδων 3 | Ν. Ερυθραία, Χ.Τρικούπη 135 | Αθήνα, Ευαγγελιστρίας 8

SHOP ONLINE @LEVI.GR

A BRAND OF FAIS GROUP



ΠΑΣΧΑΛΙΝΑ ΑΥΓΑ

Όπως κάθε χρόνο, το Όσκαρ πάει στη συνεργασία Στέλιου Παρλιάρου και Deux Hommes. Τα πιο στιλάτα αυγά της πόλης. Θα τα βρείτε στο Sweet Alchemy. (Ηροδότου 24, Κολωνάκι)

ΤΣΑΚ ΝΟΡΙΣ

Κανένας άλλος άνθρωπος στον πλανήτη δεν μας χάρισε τόσα ανέκδοτα. Ούτε ο Μπόμπος στα 60s.

ΑΕΓΕΑΝ

Για την ειδική πτήση από το Άμπου Ντάμπι, για τον επαναπατρισμό Ελλήνων πολιτών και των κατοικίδιων τους, με την κωδική ονομασία «Κι-βωτός». Λίγη γλύκα μέσα στον πόλεμο.

Η ΓΑΤΑ Η ΛΟΥΚΙΑ

Έφυγε από τη ζωή η 17χρονη γατούλα της Ακρόπολης, η Λουκία, που τη γνώριζαν όλοι. Επίσης την αγαπούσαν όλοι.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ ΚΑΙ ROSALÍA

Ο Έλληνας χορογράφος και εικαστικός χάρισε στην Καταλανή Rosalía την ωραιότερη σκηνοθεσία «Αφροδίτη της Μήλου» που είδαμε στη συναυλία της. Το βίντεο έκανε μέσα σε λίγα λεπτά τον γύρο του κόσμου.

ΣΚΙΑΘΟΣ

Γίνεται μοντέλο προσβάσιμου τουρισμού. Το νησί αναπτύσσει πρόγραμμα για άτομα στο φάσμα του αυτισμού, με εκπαίδευση προσωπικού και ψηφιακό οδηγό, ενισχύοντας τη στρατηγική συμπερίληψης και την τουριστική της επιμήκυνση.

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ

Οι περισσότεροι μετά το σεξ ανάβουν τσιγάρο. Μερικοί ανάβουν λαμπάδα.



ΡΑΔΙΟ ΑΡΒΥΛΑ

Δεν είναι χιουμοριστική εκπομπή, είναι διατεταγμένη υπηρεσία.

ΑΘΗΝΑΙΟΙ ΑΝΤΙΚΕΡ

Πιο δραστήριοι στα πλαστά έργα τέχνης κι από τους πλαστικούς χειρουργούς.

Η ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΤΑΚΑ ΤΗΣ ΕΒΔΟΜΑΔΑΣ

«Τα στενά του Ορμούζ είναι πολύ στενά» (Σοφία Βούλτεψη)

ΖΩΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ

Ο Άκι Καουρισμάκι της Βουλής

ΝΕΕΣ ΛΕΞΕΙΣ

Μικροί Αρθρωτοί Πυρηνικοί Αντιδραστές (Το «αρθρωτοί» με αγχώνει λίγο)

MOMENTS ΣΤΟΝ ΑΝΤ1

Τραγική εκπομπή. Ποιος σκέφτηκε να βάλει τη Μακρυπούλια σε ρόλο Φρέντι Γερμανού; Που να μπορεί να «σερβίρει» φυσικά και γλυκά μια έκπληξη στον καλεσμένο της (Καπουτζίδης). Να προκαλέσει μια αληθινή αυθόρμητη συγκίνηση στον ίδιο και στο κοινό που παρακολουθεί; Όλα λάθος, όλα εκτός τόπου και (κυρίως) χρόνου. Ας μείνει στο πρώτο επεισόδιο. Αρκεί.

ΤΟ ΑΓΧΟΣ ΤΟΥ ΠΑΣΧΑ

Και πώς θα υποδεχτούμε φέτος το Άγιο Φως με τιμές αρχηγού κράτους; Ποιος θα πάει να το φέρει; Με τι αεροπλάνο; Και οι βαλιστικοί που θα πέφτουν σαν το χαλάζι;



Σε βλέπω ανάποδα!

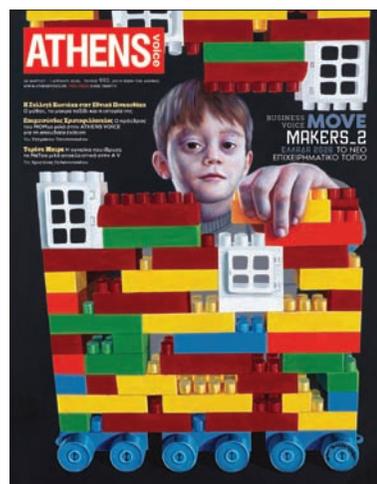
Τι έγινε, βρε παιδιά; Πώς μας πιάσανε έτσι στον ύπνο; Έλεγα κι εγώ, η μωρή (non) παρθένας, όταν με καλούσαν τα μίντια για να αξιολογήσω, ως ιστορικός, την κατάσταση των πραγμάτων που ζούσαμε μέχρι πρότινος, ότι το παλιό πέθανε και το καινούργιο κοιλοπονάει η κοινωνία για να το γεννήσει... Λάθος έκανα και ήμαρτον, παιδιά μου αγαπημένοι. Μετανοώ ριπτούσα στάχτες στο μαλλί. Έχει γεννηθεί ήδη το καινούργιο, όσο εγώ κι εσύ κοιμόμασταν. Μας έπιασε κώτσους το καινούργιο! Αλλιώς γιατί φρικώ και τaráσσομαι κάθε φορά

που συνειδητοποιώ ότι τον κόσμο τον κυβερνάει ένα βλαμμένο δοχρονο με πορτοκαλί μαλλί. Γιατί ουρλιάζω σωπικά αλλά Μουνκ όταν όποιος δεν γουστάρει έναν γνήτη απλώς τον σκοτώνει και δεν τρέχει τίποτα; Γιατί τρέμω όταν ακούω τον μεγάλο Μανιτού να δηλώνει επίσημα ότι ή θα απελευθερώσει την Κούβα ή απλώς θα την πάρει, γιατί μπορεί να κάνει ό,τι γουστάρει με αυτήν! Γιατί κλαίω όταν μαθητάκια δεκατριάρχονα δηλώνουν ότι πλάκωσαν στις μπουνιές κι έβαλαν συμμαθητή τους να πει νερό χέστρας για πλάκα; Γιατί κανείς δεν λέει ανοιχτά ότι μεγαλώνουμε τα παιδιά μας για να γίνουν νταβατζήδες; Γιατί τα βλέπω όλα ανάποδα;

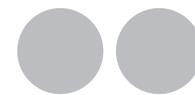
Γιατί πήγα να πάρω μια σαλάτα που μέχρι προχτές έκανε 5 ευρώ και σήμερα με χρέωσαν 7,5; «Γιατί τόσο τραγική αύξηση στη σαλάτα του Καισαρά, μαντάμ;» ρώτησα δειλά. «Λόγω πολέμου», μου είπαν. Ήλπισα ότι έκαναν πλάκα, αλλά όχι. Είδα το μάτι τους, ήταν τραμπικό, το εννοούσαν. Είχαν πάρει ελευθέρως από τον πλανητάρχη ώστε να δηλώνουν ελεύθερα ό,τι γουστάρουν. Τσέκαρα στο σπiti τα κομμάτια του κοτόπουλου. Είχαν μειωθεί κατά 40%. Τρελάθηκα! Άρπαξα το κινητό και τηλεφώνησα στο μαγαζί. Το σήκωσε ένας άντρας. «Μπορείτε να μου δώσετε μια πληροφορία, σας παρακαλώ;» τον ρώτησα σοβαρά. «Με ενημερώσατε, όταν πλήρωνα, ότι η σαλάτα του Καισαρά πήρε θηριώδη αύξηση λόγω πολέμου. Διαπίστωσα όμως τώρα ότι εξαφανίστηκε και το μισό κοτόπουλο από τη σαλάτα. Μήπως ξέρετε πού πήγε;» «Φαντάρος», μου είπε αυτός και μου το έκλεισε. Προφανώς νόμιζε ότι του έκανα πλάκα. Αλλά κι εγώ το ίδιο νομίζω. Ρε, μπας και μας κάνει πλάκα ο Θεός;

ΤΟ ΕΞΩΦΥΛΛΟ ΜΑΣ

Αυτή την εβδομάδα το σχεδιάζει η Βίκυ Γεωργιοπούλου. Γεννήθηκε το 1975 στην Καλαμάτα. Αποφοίτησε με άριστα από την ΑΣΚΤ το 1999, από το Τμήμα Ζωγραφικής, με καθηγητή τον Χρόνη Μπότσογλου, έχει συμμετάσχει σε σημαντικές ομαδικές εκθέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έργα της έχουν παρουσιαστεί στο Μουσείο Φρουσίρα και στο Μουσείο Μπενάκη, καθώς και σε διεθνείς οργανώσεις. Παράλληλα, έχει συνεργαστεί με την ATHENS VOICE, φιλοτεχνώντας εξώφυλλα και εικονογραφίες. Από το 2000 διδάσκει στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Το έργο του εξωφύλλου θα παρουσιαστεί στην ατομική της έκθεση με τίτλο «Fragile» στην γκαλερί Sianti από τις 3 Απριλίου έως 2 Μαΐου.



Λόγια που ακούστηκαν δημοσίως στην Αθήνα



Σε πολυκατοικία του κέντρου, στον πίνακα των κοινοχρήστων είναι καρφωμένο με πινέζα ένα δαντελένιο γυναικείο (;) εσώρουχο μαζί με ένα χειρόγραφο μήνυμα με κεφαλαία:

«ΠΑΡΑΚΑΛΩ ΝΑ ΠΡΟΣΕΧΕΤΕ ΤΑ ΕΣΩΡΟΥΧΑ ΣΑΣ, ΔΙΟΤΙ ΠΕΦΤΟΥΝ ΣΤΟ ΜΠΑΛΚΟΝΙ ΜΟΥ ΚΑΙ ΜΕ ΑΝΑΣΤΑΤΩΝΟΥΝ.»

Λεωφορείο, γραμμή Α7.
Νεαρή κοπέλα σηκώνεται για να δώσει τη θέση της σε ηλικιωμένο.

**-Ευχαριστώ, κορίτσι μου.
Έχετε πολύ όμορφα μάτια.
Από πού είσαστε;
-Από το Ναύπλιο.
-Είχα μια γκόμενα από κει.**

... και συνεχίζει να της μιλάει ασταμάτητα, με τους άλλους επιβάτες να έχουν σκάσει στα γέλια:

«...Να παντρευτείς και να κάνεις παιδιά γρήγορα, γιατί όλοι οι άντρες σήμερα γίνονται γκέι. Πρώτα όμως να μάθεις γλώσσες. Όχι αγγλικά! Ρώσικα και κινεζικά να μάθεις.»
(Πέμπτη μεσημέρι)

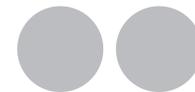
Κυρίες σε café:

-Πολύ ωραίο το καινούργιο παλτό σου.

**-Ευχαριστώ. Ελπίζω να κάνει κι άλλες μέρες κρύο, να το χαρώ.
-Έχω κι εγώ μια γούνα, αληθινή, αλλά ντρέπομαι να τη φορέσω.**
(Κολωνάκι, Σάββατο μεσημέρι)

Κοριτσάκι της πρώτης δημοτικού προς τη δασκάλα:

**-Κυρία, πόσων χρονών είσαι;
-Σαράντα.
-Ωραία. Μπορείς να μου ζωγραφίσεις μια μαϊμού;**
(Καλλιθέα, Τρίτη πρωί)



Τα νούμερα της εβδομάδας

Του ΣΤΑΜΑΤΗ ΖΑΧΑΡΟΥ

ATHENS voice

Εκδότης-Διευθυντής Φώτης Γεωργελάς

Σύμβουλος Έκδοσης Σταυρούλα Παναγιωτάκη
Διευθύντρια Σύνταξης Αγγελική Μπιρμπίλη

Αρχισυνταξία Δήμητρα Γκροκς

Γενική Διεύθυνση Διαφήμισης Λουίζα Ναθαναήλ

Art Director Φώτης Πεκληβανίδης

Διεύθυνση Web Δημήτρης Αθανασιάδης

Σύμβουλος Διεύθυνσης Χριστίνα Γαλανοπούλου

Αρχισυνταξία Δανάη Καμζόλα (Podcast & City Guide),
Μπάμπης Καλογιάννης
Αρχισυνταξία Newsroom Τόνια Ζαραβέλα

Τεχνικός Διευθυντής Βάιος Συντασιμάς
Social Media Manager Τάσος Ανέστης

Υπεύθυνος ύλης Τάκης Σκριβάνος
Επιμέλεια ύλης Φανή Κουλούτζου, Κατερίνα Ασήμου

Συντακτική ομάδα: Κ. Αθανασιάδης, Ν. Αμανίτης, Ε. Βαρθάκη, Μ. Βελέντζας, Σ. Βλάσσης, Κ. Βνάτσιου, Κ. Βουλγαρέλη, Ρ. Γεροδήμος, Ν. Γεωργελάς, Ν. Γεωργιάδης, Κ. Γιαννακίδης, Κ. Γλυσιανόπουλη, Β. Γραμματικογιάννη, Β. Γρυπάρης, Γ. Δαββέτας, Γ. Δήμιος, Π. Διαμαντάκου, Α.Μ. Δρουμπούκη, Θ. Κ. Ευθυμίου, Γ. Ζερβογιάννη, Μ. Ζουμπούλακη, Κ. Καϊμάκης, Σ. Καλαμαντή, Κ. Καμπόσου, Β. Καμποροπούλου, Δ. Καραθάνος, Α. Καψάλη, Ν. Κοσκινά, Α. Κοσμοπούλου, Δ. Κουμαριώτης, Δ. Μαγουλάς, Α. Μανουσάκη, Μ. Μανωλοπούλου, Ι. Μαραγκοδάκη, Α. Μαρκάκης, Χ. Μαρκάκης, Δ. Μαστρογιαννίτης, Β. Ματζάρογλου, Τ.Ζ. Μελιτά, Α. Μηρουτζάκη, Γ. Νένης, Ε. Ντάκουλα, Δ. Παπαδόπουλος, Π. Παναγιωτόπουλος, Κ. Παναγοπούλου, Γ. Παυριανός, Μ. Προβατάς, Τ.Ζ. Ρουσσάκη, Μ.Ι. Σιγαλού, Ε. Σιουσιουρα, Γ. Σκραπαλιώρη, Ζ. Σφυρη, Σ. Τριανταφύλλου, Σ. Τσιτσόπουλος, Γ. Φλωράκης, Ε. Ψελλιώτη, Κ. Χριστοφόρου, Γ. Ψυχάς, Ε. Ψυχούλη

Γραμματεία Σύνταξης Γεωργία Σκαμάγκα
info@athensvoice.gr / avguide@athensvoice.gr

Ατελιέ Sotos Anagnos

LOOKmag Κωνσταντίνα Βλαχοπούλου

Creative Manager Θάνος Ψυλλίδης
Creative Marketing Manager Λαμπρινή Τρούγκου
Branded Content Editor Χαρά Αλεξανδροπούλου
Multimedia Designer Όλγα Καραγιάννη

Εικονογραφίες art@athensvoice.gr
Φωτό: Θανάσης Καρατζάς, Γιώργος Ζαρχώνης, Τάσος Βρεττός, Έκτορας Δ. Βούτσας, Κώστας Αμοιρίδης, Βαγγέλης Τάσιος, Χρήστος Κισατζεκιάν, Δημήτρης Κλεάνθης, Μαρία Μαρκεζή, Πέτρος Νικόλτσος, Λάζαρος Γραικός

Account Directors

Τίνα Γαϊτανίδου, Βόννη Ζαφειροπούλου

Direct Market Advertising Director

Άννα Αντωνίου

Direct Market Advertising Managers

Μιχάλης Δρακάκης, Εύα Βαλαμβάνου, Ελένη Βαρύτη, Νώντας Νταμπάνης, Ελεωνόρα Τζεφρόνη

Marketing & Advertising Director AV | VOICE 102.5

Τζίνα Σαλαμπίση

Marketing & Event Coordinator | VOICE 102.5

Κωνσταντίνα Μιχάλη

Συντονισμός Διαφήμισης Μαίρη Κούρτη

marketing@athensvoice.gr

Digital Traffic Manager Εύη Ταρνάρη

Digital Advertising Coordinator Μίνα Γιαννάκη

Ψηφιακή Υποστήριξη Νικόλας Αργυρίου

Διεύθυνση Λογιστηρίου Έφη Μούρτζη

Λογιστήριο Ουρανία Μιχάλη, Μαίρη Λυκούση, Μανώλης Κοττάκης

Διαχωρισμοί - Εκτύπωση «Καθημερινές Εκδόσεις ΑΕ»

Athens Voice S.A.

Χαρ. Τρικούνη 22, 106 79 Αθήνα

Σύνταξη: 210 3617.360, 3617.369, fax: 210 3632.317

Διαφημιστικό: 210 3617.530, fax: 210 3617.310

VOICE 102.5: 210 3648.213

Αγγελίες: 210 3617.369 Λογιστήριο: 210 3617.170

www.athensvoice.gr

Αν δεν βρίσκετε την Α.Υ. στα σημεία διανομής,

επικοινωνήστε: 210 3617.360, 210 3617.369

Κωδικός εντύπου: 7021, ISSN 1790-6164

Νόμιμος Εκπρόσωπος: Γεωργελάς Ελισάβετ Τρισεύγεννη
Κύριος Μέτοχος: Γεωργελάς Φώτιος

Αρ. Πιστοποίησης MET: 230237



ATHENS voice Εβδομαδιαία εφημερίδα, διανέμεται δωρεάν. Απαγορεύεται η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή, ολική ή μερική, η διασκευή ή η απόδοση του περιεχομένου της έκδοσης με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή έγκριση του εκδότη.



36 κατηγορούμενοι κάθονται στο εδώλιο της δίκης για την τραγωδία των Τεμπών, που ξεκίνησε τη Δευτέρα στη Λάρισα. «Δεν υπάρχει πρόθεση να βγει η αλήθεια στο φως και να αποκαλυφθούν οι ένοχοι» δήλωσε η Μαρία Καρυστιανού. Κατόπιν τούτου, δεν ξέρω τι νόημα θα έχει η ετυμηγορία των δικαστών.

33 από τους κατηγορούμενους διώκονται σε βαθμό κακουργήματος. «Απουσία κατηγοριών για τον πρώην υπουργό Κώστα Καραμανλή» διαπίστωσε ο Παύλος Ασλανίδης. Υπενθυμίζεται ότι η Βουλή αποφάσισε να μην τον παραπέμψει για το πλημμέλημα της παράβασης καθήκοντος.

450 χωράει η αίθουσα του πανεπιστημίου Θεσσαλίας. «Δεν μπορεί να ξεκινήσει η δίκη, είμαστε ο ένας πάνω στον άλλον» δήλωσε ο Πάνος Ρούτσι.

400 περίπου άτομα χωράει η αίθουσα του Εφετείου Αθηνών. Η δεύτερη μεγαλύτερη στην Ελλάδα.

1.267 σελίδες είναι το κατηγορητήριο της δικογραφίας.

250 δικηγόροι και πάνω από 350 μάρτυρες, πραγματογνώμονες και τεχνικοί σύμβουλοι οικογενειών θυμάτων συμμετέχουν στη δίκη. Λιγότεροι σαφώς από τη δίκη για το Μάτι, όπου κανείς δεν παραπονέθηκε ότι δεν χωράει.

300 εκατ. ευρώ είναι το συνολικό κόστος για τη χορήγηση fuel pass με διευρυμένα εισοδηματικά κριτήρια για το δίμηνο Απρίλιος-Μάιος.

3 στους **4** ιδιοκτήτες οχημάτων θα το δικαιούνται, σύμφωνα με τον πρωθυπουργό.

20 λεπτά/λίτρο είναι το όφελος στην τελική τιμή με ΦΠΑ του diesel κίνησης. Η επιδότηση θα δίνεται στο δίκτυο διανομής.



86 ετών ήταν ο Κάρλος Ρέι (Τσακ) Νόρις όταν ο θάνατος επιχείρησε να τον πάρει. Ωστόσο ο Χάρος δεν ήξερε ότι ήταν ο Νόρις εκείνος που θα τον έπαιρνε μαζί του και θα του ζητούσε και τον οβολό για να τον περάσει πάλι πίσω. Τώρα τον έχει βάλει (τον Χάρο) να προσέχει τον Παντέλο.

ΠΑΣΟΚ και ΣΥΡΙΖΑ είχαν ψηφίσει την αμυντική συνεργασία με την αραβική χώρα, αλλά τώρα αντιδρούν στη χρήση των Patriot.

48 ώρες τελεσίγραφο έδωσε ο Τραμπ προς το Ιράν για να ανοίξει το στενό του Ορμούζ. Σε διαφορετική περίπτωση, οι ΗΠΑ θα πλήξουν και θα αφανίσουν σταθμούς παραγωγής ενέργειας του Ιράν. Ο χρόνος βέβαια «δεν υπάρχει, είναι μια ανθρώπινη επινόηση και εξυπηρετεί ανθρώπινες ανάγκες», σύμφωνα με τον Αϊνστάϊν. Έτσι, λίγες ώρες μετά την αρχική δήλωση, ο Τραμπ έδωσε τράτο 5 μέρες κατά τις οποίες δεν θα χτυπήσει ενεργειακές υποδομές.

2,5 τρισεκατομμύρια έχει αφαιρέσει από τα ομόλογα παγκοσμίως ο πόλεμος στο Ιράν.

6 από τους συνολικά 526 γιατρούς του Γενικού Νοσοκομείου Νίκαιας συμμετείχαν στην απεργία που προκήρυξε το συνδικαλιστικό τους όργανο, σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα ο υπουργός Υγείας. Δηλαδή γραφή αύριο μεθαύριο.

5,5% η εκτίμηση για τον ΣΥΡΙΖΑ από 5,6%. Έτσι, για να σκάσουν όσοι προέβλεπαν ότι θα πέσει στις «εργοστασιακές ρυθμίσεις». Ήτοι στο 3%.

τα απαραίτητα F-16 που έστειλε στην Κύπρο.

η απαρχαιωμένα F-16 που έστειλε στην Κύπρο.

VERBA VOLANT

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΜΑΝΤΑΣ

«Εισπυγύμαι τώρα στην ολομέλεια αποχή των συνηγόρων». Ο γνωστός τηλεοπτικός δικηγόρος βρήκε την απόλυτη λύση για τη μικρή αίθουσα. Να μη γίνει καθόλου η δίκη μέχρι να βρεθεί άλλος χώρος. Χώρος κατάλληλος ώστε να μαζευτεί όσος κόσμος χρειάζεται για να υπάρξει η εκπροσώπηση του «κοινού περί δικαίου αισθήματος».

ΘΕΟΔΩΡΑ ΤΖΑΚΡΗ

«Αυτό που υπογράψαμε το 2020 είναι αυτό που κάνουμε σήμερα». Η Dora de Tzakris comtesse de Giannitsa καταγγέλλει την εμπλοκή της Ελλάδας στον πόλεμο επειδή οι Patriot τους οποίους «νοικιάσαμε» στους Άραβες κατέρριψαν δύο ιρανικούς πυραύλους. Και μηράβο της, διότι όσα έκανε στο προηγούμενο κόμμα (ψήφισε δηλαδή την αμυντική συμφωνία) δεν μπορεί να δεσμεύουν τη Nouvelle Tzakris, όπως αυτή εκφράζεται μέσα από ένα νέο κόμμα. Ούτε αυτά που λέει σήμερα θα τη δεσμεύουν άμα πάρει μετα-

ΓΙΑΝΗΣ ΒΑΡΟΥΦΑΚΗΣ

«Η Τουρκία κατάφερε αυτό που δεν κατάφερε η Ελλάδα. Εμείς μπήκαμε υπό την επιτροπή των ΗΠΑ και του Ισραήλ. Κανείς πλέον δεν παίρνει την Ελλάδα στα σοβαρά». Σε αντίθεση με τη σημερινή κατάντια, την έπαιρνε στα σοβαρά όταν η Ελλαδίτσα διδασκε την «αέναη διαπραγμάτευση», τα ΙΟΥ και τις «Δήμητρες». Όσο για την Τουρκία, τα κατάφερε υπέροχα. Δεν παίρνει δυτικό όπλο ούτε με τεμνάδες και πλέον αναγκάζεται να ενημερώνει τη Λευκωσία αν θέλει να κινήσει

μιλάμε για ποσοστό 1,16%.

18 από τους συνολικά 1.147 εργαζόμενους στο νοσοκομείο συμμετείχαν. Ποσοστό: 1,57%. Οι 18 είναι πολύ λιγότεροι ακόμη κι απ' όσους φαίνονται σε πρόσφατο βίντεο να τραμπουκίζουν τον υπουργό.

321 πίνακες κατέσχεσαν οι αρχές μετά την έρευνα στην επιχείρηση του Γιώργου Τσαγκαράκη.

7 όμως ήταν γνήσιοι.

8.000-12.000 ευρώ ήταν η εκτίμηση της αξίας του Ευαγγελίου του 1745 το οποίο επιχείρησε να πουλήσει.

1830 είναι η χρονολογία από την οποία και μετά τα αντικείμενα δεν θεωρούνται νεότερα μνημεία και δεν απαγορεύεται η πώλησή τους. Για όσα έχουν κατασκευαστεί παλαιότερα απαιτείται ειδική άδεια.

1453 είναι η χρονολογία πριν από την οποία όλα τα αντικείμενα θεωρούνται αρχαία μνημεία και ανήκουν στο κράτος.

51,6% των ερωτηθέντων κρίνουν τους χειρισμούς της κυβέρνησης στη Μ. Ανατολή θετικά ή μάλλον θετικά σε δημοσκοπήση της GPO. Διαφωνεί η εγχώρια αριστερά.

31,4% είναι η εκτίμηση της εταιρείας για το εκλογικό αποτέλεσμα της ΝΔ. Από 30,1% προηγούμενης.

13,7% είναι η εκτίμηση για το αντίστοιχο αποτέλεσμα του ΠΑΣΟΚ. Από 13,2% πριν.

5,5% η εκτίμηση για τον ΣΥΡΙΖΑ από 5,6%. Έτσι, για να σκάσουν όσοι προέβλεπαν ότι θα πέσει στις «εργοστασιακές ρυθμίσεις». Ήτοι στο 3%.

FREE VOICES

26 - 1
ΜΑΡ. - ΑΠΡ.
2026

01

Μια πινακοθήκη από το παρελθόν

Του ΠΑΝΤΕΛΗ ΚΑΨΗ

Τα στελέχη του ΠΑΣΟΚ, όσα τουλάχιστον δεν είναι νεόφυτα κι έχουν κάποια προϋπηρεσία, ένα κάποιο σοκ θα το έπαθαν την προηγούμενη εβδομάδα. Ο λόγος ήταν η φωτογραφία του προεδρείου στη συνεδρίαση της Επιτροπής Διεύθυνσης και Συμπαράταξης. Αίφνης, δίπλα στον Κώστα Σκανδαλίδη, ιστορικό στέλεχος του ΠΑΣΟΚ, υπουργό στις κυβερνήσεις του Μνημονίου, να σου ο Πελεγγρίνης και ο Πανούσης, προβεβλημένοι υπουργοί της κυβέρνησης Σύριζα. Θύτες και θύματα μαζί, μια σουρεαλιστική πινακοθήκη από το παρελθόν. Δεν είναι μόνο οι πολιτικές ενστάσεις που ασφαλώς θα υπάρχουν. Η αντίδραση, πιστεύω, θα είναι πιο προσωπική, κάτι σαν σφίξιμο στο στομάχι. Την περίοδο της κρίσης, βλέπετε, η σύγκρουση είχε εκτραπεί πολύ πέραν της πολιτικής. Και ήταν εξαιρετικά τραυματική για όσους είχαν σκώσει το βάρος της παραμονής της χώρας στο ευρώ, πολεμώντας γι' αυτή στην πρώτη γραμμή.

Για παράδειγμα, ένα από τα στελέχη που περιλαμβάνεται στη «διεύθυνση» είναι η κ. Ρόδουλα Ζήση. Με υπουργική θητεία επί Κώστα Σημίτη, είναι από τα πιο αξιοπρεπή πρόσωπα του ΠΑΣΟΚ. (Ανοιγώ παρένθεση: δεν μπορώ να καταλάβω τι σόι διεύθυνση είναι αυτή, απ' όσο γνωρίζω ποτέ δεν διαχώρισε τη θέση της.) Είναι πέρα από βέβαιο ότι η κ. Ζήση δεν θα έχει ξεχάσει την περιπέτεια που έζησε το 2011, όταν βρέθηκε στο γραφείο της πολιιορκημένη από αγανακτισμένους εγκάθετους για μια ολόκληρη νύχτα. Είχαν συγκεντρωθεί εκεί, μετά από προτροπές σε τοπικό σταθμό, για να λιντσάρουν τους υπερασπιστές του μνημονίου. Η εμπειρία

της μάλιστα δεν ήταν από τις χειρότερες. Άλλα στελέχη είχαν προηλαστικώς άγρια, είχε κινδυνεύσει η σωματική τους ακεραιότητα. Και δεν μιλάμε για σποραδικά περιστατικά, αλλά για μια συνειδητή, κεντρικά σχεδιασμένη, πολιτική του Σύριζα, η οποία είχε στόχο –και τον πέτυχε– να μην μπορεί το ΠΑΣΟΚ να κάνει δημόσιες συγκεντρώσεις.

Και ο κ. Πανούσης; Ο κ. Πελεγγρίνης; Τι έκαναν; Κανείς δεν τους προσάπτει προσωπικές ευθύνες για τις αγριότητες των ανεγκέφαλων. Άνθρωποι του πνεύματος, ακαδημαϊκοί δάσκαλοι, πολιτισμένοι, τι σχέση μπορεί να είχαν; Ενδεχομένων δεν απαιτήθηκε από εκείνους να αλλάξουν τις πολιτικές τους απόψεις, όποιες κι αν ήταν αυτές. Όμως δεν βρήκαν ποτέ την ευκαιρία να πούνε μια λέξη υπέρ της καταλλαγής. Πόσο μάλλον να αποδοκιμάσουν αυτές τις ακραίες συμπεριφορές. Όχι, έγραφαν ποίηση, έπαιζαν θέατρο και, όταν τους προτάθηκε, έγιναν και υπουργοί. Τώρα αλλάζουν το κοστούμι.

Τι πρέπει να γίνει λοιπόν; Θα παραμείνουν αποσυνάγωγοι στο διηνεκές; Ασφαλώς όχι. Άλλωστε στη δική μας κληρονομιά και στην παράδοση της δημοκρατικής Αθήνας είναι το «μη μνησικακείν». Όμως κάθε τέτοιο πολιτικό άλμα δημιουργεί εύλογα ερωτήματα. Ιδίως όταν δεν περιορίζεται στα πρόσωπα αλλά παίρνει χαρακτηριστικά συνολικής πολιτικής πρωτοβουλίας. Δεν έχουμε να κάνουμε με ατομικές περιπτώσεις, αλλά με τη «διεύθυνση» του κόμματος. Και για να μη μασάμε τα λόγια, τι ακριβώς παρακολουθούμε; Ποιος εντάσσεται σε ποιον; Τα απολωλότα πρόβατα στο ΠΑΣΟΚ ή μήπως το ΠΑΣΟΚ

προσχωρεί στη δική τους εκδοχή αντιπολιτεύσεως; Με άλλα λόγια, ποιο είναι το πολιτικό σκεπτικό αυτής της περιφρήσης «διεύθυνσης»;

Η απάντηση είναι απλή: δεν υπάρχει. Για αυτό και για τους πολίτες είναι αδιάφορη, δεν έχει ευρύτερη απήχηση. Μιλάμε αποκλειστικά για ανακύκλωση στελεχών. Η μόνη λογική είναι «να κάνουμε μπούγιο», ότι είμαστε πολλοί στον αγώνα για να φύγει ο Μπισσοτάκης. Τις πολιτικές διαφορές τις αφήνουμε στην άκρη για χάρη του υπέρτατου σκοπού, τη νίκη στις εκλογές και την ήττα της δεξιάς. Στην πραγματικότητα ο Ανδρουλάκης κάνει αυτό που επιδιώκει και ο Δούκας. Το κάνει όμως πιο κομψά, χωρίς να θίγει ευθέως τις κομματικές ευαισθησίες. Χωρίς να επιδιώκει, δηλαδή, επίσημο διάλογο και συνεργασίες με άλλα κόμματα και φορείς. Η δική του λογική είναι δύο πολιτικές σε μια συσκευασία: και λαϊκό μέτωπο και αυτόνομη κάθοδος.

Με αυτή την έννοια, το φλερτ με τον ιδεολογικό χυλό των αυτοαποκαλούμενων «προοδευτικών δυνάμεων» υπηρετεί μια εσωκομματική σκοπιμότητα. Εκτονώνει την πίεση που θα μπορούσε να ασκήσει στο συνέδριο μια πλατφόρμα Δούκα. Το αντίτιμο, ωστόσο, είναι ακριβό. Μετά την τραυματική εμπειρία της κρίσης, θα περιμενε κανείς ότι το ΠΑΣΟΚ θα είχε πάρει το μάθημα. Ότι όσο σημαντικό είναι να διαχωρίζεις τη θέση του από τις συντηρητικές και παλαιοκομματι-

κές λογικές που ανθίζουν στη ΝΔ, άλλο τόσο σημαντικό είναι να έχει ανοιχτό μέτωπο με τον αριστερό λαϊκισμό. Το παραμύθι των προοδευτικών δυνάμεων τραυματίστηκε θανάσιμα το 2010 και πέθανε οριστικά το 2015. Δεν έχει αναβιώσει. Αντιθέτως, μετά τον κατακερματισμό του Σύριζα παρακολουθούμε νέες τερατογενέσεις. Κι αν υπάρχει ένας λόγος που το ΠΑΣΟΚ

σήμερα αδυνατεί να σπάσει το ταβάνι του 15%, είναι αυτά ακριβώς τα κόμματα και κομματίδια τα οποία έχουν λεηλατήσει τον άλλοτε προνομιακό χώρο του.

Η λογική απάντηση λοιπόν για το ΠΑΣΟΚ θα ήταν η σύγκρουση, η δημιουργία ξεκάθαρων διαχωριστικών γραμμών ή η καταγγελία της ηγεσίας τους, όχι η νομιμοποίησή τους, με τις εκκλήσεις για συσπείρωση των «προοδευτικών δυνάμεων». Δεν το έχει κάνει. Και ο λόγος είναι ένα κράμα ιδεολογικής οκνηρίας, δειλίας και κομφορμισμού. Είναι ανακουφιστικό να επιστρέφεις στα ιδεολογικά σχήμα-

τα του παρελθόντος, όσο κι αν τα έχει ξεπεράσει η εποχή. Δίνει μια ψευδαίσθηση πολιτικής ασφάλειας, ιδίως όταν δίνεις μάχη επιβίωσης. Επιπλέον, δεν υφίστασαι τη διαρκή και ιδιότελη πολεμική της αριστεράς ότι είσαι δεκανίκι της δεξιάς ή τσιράκι του Κούλη. Αυτό το τελευταίο, την ψυχολογική πίεση στα στελέχη, να μην την υποτιμούμε. Δεν άντεξαν καν να υπερασπιστούν τη δική τους ψήφο για τους Πάτριος. Αυτά ξέρουν και αυτά μπορούν. **Α**

● ●
An υπάρχει ένας λόγος που το ΠΑΣΟΚ σήμερα αδυνατεί να σπάσει το ταβάνι του 15%, είναι τα κόμματα και κομματίδια που έχουν λεηλατήσει τον άλλοτε προνομιακό χώρο του
● ●

HOTEL GRANDE BRETAGNE ATHENS

Φέτος το Πάσχα χαρίστε στους αγαπημένους σας δώρα από την αποκλειστική συλλογή του GB Corner Gifts & Flavors.

Επισκεφθείτε τη διάσημη γωνιά της Αθήνας και ανακαλύψτε χειροποίητες λαμπάδες, σοκολατένια αυγά, παραδοσιακά τσουρέκια και μια εξαιρετική επιλογή πασχαλινών δώρων.

GB Corner Gifts & Flavors

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ
ΠΛΑΤΕΙΑ ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ
ΔΕΥΤΕΡΑ - ΣΑΒΒΑΤΟ 11:00 - 20:00
Τ: 210 33 30 750

ONLINE SHOP
GBCORNERGIFTS.COM

ΜΕΤΕ-0208001540020500

Πώς αλλάζει μια πόλη

Του ΑΔΑΜ ΜΑΡΚΑΚΗ

Υπάρχει μια διάχυτη δυσαρέσκεια στην Αθήνα. Το ενδιαφέρον για την πόλη είναι υψηλό, η συζήτηση ζωντανή. Αυτή η ενέργεια όμως σπάνια μεταφράζεται σε κάτι παραγωγικό. Για να αλλάξει κάτι, χρειάζεται ένας διαφορετικός τρόπος σκέψης.

Η πρώτη αρχή είναι η πιο δύσκολη: Πρέπει να πιστέψουμε ότι η αλλαγή είναι δυνατή. Η ιδέα ότι «στην Ελλάδα δεν αλλάζει τίποτα» λειτουργεί σαν άλλοθι. Αν όλα είναι μάταια, κανείς δεν χρειάζεται να προσπαθήσει. Αυτό δεν είναι ρεαλισμός, αλλά βολή. Η Κοπεγχάγη χρειάστηκε τρεις δεκαετίες. Το Παρίσι δύο. Καμία από τις δύο δεν ξεκίνησε από ιδανικές συνθήκες.

Η δεύτερη αρχή: Δεν χρειάζεται να συμφωνούμε σε όλα. Στην Ελλάδα κάθε αστικό ζήτημα γίνεται αμέσως πεδίο ιδεολογικής μάχης. Ποδηλατόδρο-

μος; Ελιτιστές χομπίστες. Στάθμευση; Σε λίγο θα πληρώνουμε και τον αέρα. Airbnb; Από νεροπίστολα σε τουρίστες μέχρι δικό μου είναι, του βάζω και φωτιά αν θέλω. Αυτός ο κατακερματισμός σκοτώνει κάθε δυνατότητα προόδου. Αλλά υπάρχει ένας ελάχιστος κοινός παρονομαστής: κανείς δεν θέλει να πεθαίνουν 665 άνθρωποι στους δρόμους. Κανείς δεν θέλει να αποκλείει ολόκληρες κοινωνικές ομάδες στο σπίτι τους. Κανείς δεν θέλει να μην μπορεί να κυκλοφορεί για 4 μήνες τον χρόνο στην πόλη λόγω ζέστης. Ας ξεκινήσουμε απ' αυτά.

Η τρίτη αρχή: Η πόλη είναι σύστημα, όχι λίστα προβλημάτων. Η στάθμευση δεν είναι θέμα μονοδιάστατο. Είναι θέμα δημόσιου χώρου, δημοτικών εσόδων, θερμοκρασίας, ποιότητας αέρα και ποιότητας ζωής. Η στέγαση δεν είναι μόνο θέμα τιμών. Είναι θέμα δημογραφίας, κοινωνικής συνοχής, κενών κτιρίων και χρήσεων γης. Όταν βλέπουμε τα προβλήματα μεμονωμένα, καταλήγουμε σε αποσπασματικές λύσεις που συχνά δημιουργούν νέα προβλήματα αλλού. Όταν τα βλέπουμε ως σύστημα, αρχίζουμε να βρίσκουμε λύσεις για πολλά πράγματα ταυτόχρονα.

Η τέταρτη αρχή: Πριν ζητήσουμε κάτι καινούργιο, ας εξαντλήσουμε ό,τι ήδη υπάρχει. Η Αθήνα δεν πάσχει πάντα από έλλειψη νόμων, αλλά πάσχει συχνά από έλλειψη εφαρμογής. Τρανταχτό παράδειγμα τα συνεχή και αυστηρά αλκοτέστ που δείχνουν ήδη αποτελέσματα. Πόσα άλλα «αλκοτέστ» έχουμε στη διάθεσή μας; Οι λεωφορειολωρίδες υπάρχουν, αλλά κυκλοφορούν σε αυτές κυρίως αυτοκίνητα. Τα πρόστιμα επιβάλλονται, αλλά δεν εισπράττονται. Και πέρα από την εφαρμογή των δικών μας νόμων, υπάρχει ένας τεράστιος όγκος λύσεων που έχουν δοκιμαστεί αλλού και δουλεύουν. Δεν χρειάζεται να τις εφεύρουμε. Χρειάζεται να τις μελετήσουμε, να τις προσαρμόσουμε, και να τις εφαρμόσουμε.

Η πέμπτη αρχή: Χωρίς μέτρηση δεν υπάρχει λογοδοσία. Όταν ο δήμος ανακοινώνει «10.000 νέα δέντρα», αλλά δεν δημοσιεύει πόσα κόπηκαν και γιατί, ουσιαστικά κάνει καμπάνια. Όταν δεν ξέρουμε πόσα αυτοκίνητα μπαίνουν στο κέντρο κάθε μέρα, δεν μπορούμε να αξιολογήσουμε καμία πολιτική κυκλοφορίας. Όταν δεν γνωρίζουμε πόσα κενά ακίνητα είναι πράγματι αξιοποιήσιμα, δεν μπορούμε να σχεδιάσουμε στεγαστική πολιτική.

Και η έκτη: Η ευθύνη δεν είναι μόνο του κράτους. Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να κάνουμε τη δουλειά του δήμου. Αλλά το να μένουμε στα σχολία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, μας κάνει παθητικούς θεατές σε μια πόλη που χρειάζεται ενεργούς πολίτες. Η συμμετοχή δεν σημαίνει μόνο ψήφο. Σημαίνει να ξέρουμε τι ζητάμε και να το τεκμηριώσουμε. Σημαίνει να απαιτούμε λογοδοσία με βάση αποτελέσματα, όχι ανακοινώσεις. Αλλά σημαίνει και να χτίζουμε: projects, εταιρείες, εργαλεία, κοινότητες που λύνουν προβλήματα χωρίς να περιμένουν άδεια.

Αυτές οι αρχές δεν είναι θεωρητικές. Είναι η βάση πάνω στην οποία μπορούμε να χτίσουμε το μέλλον των πόλεών μας. Πρώτα έρχεται η πίστη ότι αξίζει τον κόπο. Μετά η εστίαση σε αυτά που μας ενώνουν. Μετά η κατανόηση ότι τα πάντα συνδέονται. Μετά η συνέπεια στην εφαρμογή και η μέτρηση. Και μετά η δουλειά. **A**

** Ο Αδάμ Μαρκάκης γράφει το newsletter «Take Back the City». Έχει ιδρύσει και διευθύνει την Astylab, ένα δίκτυο που συνδέει και ενδυναμώνει ανθρώπους και οργανισμούς που δουλεύουν για να κάνουν τις πόλεις καλύτερες. Είναι Founding Partner στην Idea Machines, έναν venture builder για εταιρείες με αντίκτυπο. Πριν από αυτά, έκανε εκατοντάδες ανθρώπους να αφήσουν το αυτοκίνητο για το ποδήλατο μέσω της Kineo. Ζει και μεγαλώνει δύο μικρά παιδιά στην Αθήνα.*



Δεν χρειάζεται να συμφωνούμε σε όλα. Στην Ελλάδα κάθε αστικό ζήτημα γίνεται αμέσως πεδίο ιδεολογικής μάχης.

● Τα trends περνούν, τα ICONS παραμένουν ●



ADIDAS SUPERSTAR DINNER

Η διαχρονικότητα του στιλ μέσα από ένα σύγχρονο perspective

➔ Ένα δείπνο που ανέδειξε τη δύναμη της διαχρονικότητας μέσα από το αυθεντικό στιλ. Στο 10AM Apotheke, η adidas έφερε κοντά μια δυναμική, πολυσυλλεκτική κοινότητα για να αναδείξει τα Superstar, ένα κομμάτι που έχει καταφέρει να ξεπεράσει εποχές, τάσεις και κανόνες, παραμένοντας πάντα επίκαιρο. Η βραδιά κύλησε όμορφα, υπό το φως των κεριών και με μια ξεκάθαρη ταυτότητα. Στο τραπέζι, μέσα από projection, ξεδιπλώθηκε το storytelling και το legacy του Superstar, ενισχύοντας τη σύνδεση του παρελθόντος με το παρόν.

Ανάμεσα στους καλεσμένους ήταν οι **Ros Georgiou, Nikos Giannoulidis, Dora Goudoura, Marita Kathijotes, Chris Karakatsanis (Dr Chris), Vassia Kostara, Iasonas Laios, Despina Naka, Olga Ntalla, Malvina Pavlopoulou, Lefteris Petrounias, Emmanuel Elozieuwa, Dat Lilly, Lila, Rack, Sidarta** και **Softsis**, μια ομάδα ανθρώπων που, ο καθένας με τον δικό του τρόπο, εκφράζει σύγχρονες εκδοχές του στιλ και της δημιουργικότητας. Κοινός παρονομαστής; Τα **Superstar**. Φορεμένα με διαφορετικούς τρόπους, προσαρμοσμένα σε κάθε προσωπικότητα, λειτούργησαν σαν ένας διακριτικός αλλά ουσιαστικός σύνδεσμος. Από minimal μέχρι πιο έντονες και εκφραστικές εμφανίσεις, τα **Superstar** προσαρμόστηκαν σε κάθε στιλ, αναδεικνύοντας την ικανότητά τους να λειτουργούν ως σταθερή βάση για προσωπική έκφραση, χωρίς να αλλοιώνεται ο αυθεντικός τους χαρακτήρας.



Τη γευστική εμπειρία της βραδιάς επιμελήθηκε ο **Adam Kontovas**, δημιουργώντας ένα μενού που κινήθηκε στην ίδια φιλοσοφία. Το μενού που σχεδίασε αποκλειστικά για τους καλεσμένους είναι η δική του ερμηνεία πάνω στο legacy, την αυθεντικότητα και την πολυπολιτισμικότητα.

Όσο περνούσε η ώρα, το σκηνικό γινόταν όλο και πιο ζωντανό. Συζητήσεις, χαμόγελα, συνεντεύξεις και φωτογραφίες αποτύπων τη στιγμή. Οι καλεσμένοι δεν ήταν απλώς παρόντες, έγιναν μέρος του ίδιου του legacy του Superstar, αποδεικνύοντας πως **ICONS ARE HERE TO STAY!**

Τα **Superstar**, άλλωστε, κουβαλούν αυτήν ακριβώς τη φιλοσοφία. Ξεκίνησαν από το basketball, υιοθετήθηκαν από τη street κουλτούρα και συνεχίζουν να επαναπροσδιορίζονται μέσα στον χρόνο, χωρίς να χάνουν την ουσία τους. Γι' αυτό είναι από εκείνα τα κομμάτια που δεν ακολουθούν τις τάσεις αλλά τις ξεπερνούν. Στο τέλος της βραδιάς, αυτό που έμεινε ήταν ότι το αυθεντικό στιλ είναι αυτό που αντέχει στον χρόνο και συνεχίζει να εξελίσσεται χωρίς να χάνει την ταυτότητά του. Εξάλλου, τα trends περνούν, τα ICONS παραμένουν.

ΤΑΡΑΝΑ ΜΠΕΡΚ

**Δεν υπάρχει
τοξική
αρρενωπότητα -
τοξικές κοινωνίες
υπάρχουν**

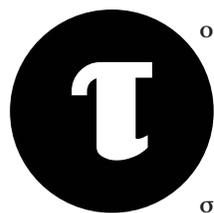
Κεντρική ομιλήτρια του φετινού **WoW Athens Festival**, η **Ταράνα Μπερκ** σε μια χειμαρρώδη συνέντευξη για την Αμερική, τον ICE και το κίνημά της, που άλλαξε τα πάντα στον χώρο του θεάματος και της εργασίας

Της ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΥ



Η γυναίκα που ίδρυσε το **MeToo** μιλά αποκλειστικά στην **ATHENS VOICE**

Η Ταράνα Μπερκ είναι η κεντρική ομιλήτρια του φετινού WoW (29/3, 13.00, Εναλλακτική Σκηνή ΚΠΙΣΝ), με συνομιλήτρια τη Χριστίνα Γαλανοπούλου Δημοσιογράφο, Management Consultant Athens Voice. Η Athens Voice είναι χορηγός επικοινωνίας του WoW Festival Athens.



Το όνομα της Ταράνα Μπερκ είναι συνυφασμένο όχι απλώς με ένα hashtag ή ένα κίνημα —εν προκειμένω το MeToo— αλλά με μια ολόκληρη εποχή σκληρών αποκαθλώσεων, λογοδοσίας και απονομής δικαιοσύνης για γυναίκες (και άτομα ανά τον κόσμο) που υπέστησαν σεξουαλική βία. Όμως, το MeToo δεν ιδρύθηκε για να «εκθρονίσει» τον Γουάινστιν και άλλα αρπακτικά. Και η Μπερκ δεν είναι μια εκδικήτρια, όπως υπαγορεύει η προπαγάνδα της ανδρόσφαιρας. Συγγραφέας, ακτιβίστρια, ομιλήτρια και ιδρύτρια του πιο επιδραστικού κινήματος των τελευταίων 30 χρόνων, του MeToo, το οποίο δημιούργησε το 2006 για να στηρίξει επιζώσες σεξουαλικής βίας, ιδιαίτερα νεαρές γυναίκες από περιθωριοποιημένες κοινότητες. Η ιδέα γεννήθηκε μέσα από την προσωπική της εμπειρία και την ανάγκη να δημιουργήσει έναν ασφαλή χώρο, όπου

οι γυναίκες θα μπορούσαν να μιλήσουν γι' αυτό που βίωσαν και να βρουν υποστήριξη. Το 2017, το #MeToo γίνεται παγκόσμιο φαινόμενο, δίνοντας φωνή σε εκατομμύρια γυναίκες και αλλάζοντας ριζικά τον δημόσιο διάλογο γύρω από την κακοποίηση και την παρενόχληση. Εν τω μεταξύ η Μπερκ συνεχίζει να δουλεύει σκληρά στον οργανισμό MeToo International, αποσπώντας πολυάριθμες διακρίσεις για το έργο της, ανάμεσά τους και η αναγνώρισή της ως Person of the Year από το *TIME* το 2017. Φέτος, θα είναι η κεντρική προσκεκλημένη του Women of the World (WoW Festival Athens) στο ΚΠΙΣΝ, φέρνοντας στην Αθήνα μηνύματα ενδυνάμωσης και συλλογικής δράσης. Λίγο πριν συναντηθούμε στην Εναλλακτική Σκηνή του Νιάρχος, είχα την τιμή για μια σύντομη, αλλά δυνατή κουβέντα μαζί της για την Αμερική του ICE και την έμφυλη βία, ως μικρό πρόλογο στο δυνατό key note speech της, στις 29 Μαρτίου*.

— **Να τολμήσω να ρωτήσω τι νέα από την Αμερική του Τραμπ; Κι αν, τώρα που μιλάμε, έχει αλλάξει καθόλου η κατάσταση με τον ICE στις ΗΠΑ; Πιστεύετε ότι όλη αυτή η εχθρότητα προς μαύρες και σκουρόχρωμες γυναίκες (και όχι μόνο) μοιραία θα δηλητηριάσει περαιτέρω την αμερικανική κοινωνία;**

Το να είσαι μαύρη ή έστω σκουρόχρωμη στην Αμερική ήταν για πάρα πολλά χρόνια μια εξαιρετικά τρομακτική εμπειρία. Με αυτή την κυβέρνηση, σε αυτή τη χρονική συγκυρία, απλώς προστίθεται κι άλλος τρόμος σε αυτό που ήταν ήδη μια επισφαλής εμπειρία για εμάς σε αυτή τη χώρα. Το να βλέπεις ότι στοχοποιούμαστε με τόσο εξόφθαλμο τρόπο απλώς επιβεβαιώνει τους χειρότερους φόβους μας. Πάντα γνωρίζαμε τι πραγματικά εξυφαινεται εναντίον μας, αλλά πλέον γίνεται σε κοινή θέα! Χωρίς κανένα πρόσχημα και καμία δικαιολογία! Το καταλάβαμε με το που εξελέγη η παρούσα κυβέρνηση, καθώς εκτοξεύθηκε το ποσοστό ανεργίας των μαύρων γυναικών. Και μετά έβλεπες την αλλαγή και σε άλλους τομείς, όπως οι δείκτες μητρικής θνησιμότητας και σεξουαλικής βίας. Οι μαύρες γυναίκες έχουν τα υψηλότερα ποσοστά σεξουαλικής βίας αμέσως μετά τις λευκές σ' αυτή τη χώρα. Και πολλά από αυτά τα περιστατικά βρίσκονται στα χέρια των αρχών επιβολής του Νόμου, και φυσικά αυτά είναι θέματα που ούτε καν αγίζονται. Οπότε αυτή τη στιγμή μιλάμε για μία ξεκάθαρα επισφαλής κατάσταση στις ΗΠΑ, αλλά εκείνο που θα ακούσεις να σου λένε είναι πόσο ανθεκτικές είναι οι μαύρες γυναίκες, πόσο γενναίες... Κι εδώ θέλω να σας πω ότι, όσο κι αν αυτό είναι αλήθεια, τόσο με ανησυχεί για τον αντίκτυπο στη ζωή τους, στην υγεία τους. Γιατί το να πρέπει να αντιστέκεσαι συνεχώς και να σπώνεις αυτό το βάρος της κοινωνικής και πολιτικής παρακμής αυτής της χώρας κάποτε το πληρώνεις. Πιστεύω σοβαρά ότι όλο αυτό κάποια στιγμή θα έχει το κόστος του στις ζωές μας. Ωστόσο, για την ώρα κρατάμε γερά.

— **Δεν ξέρω αν το αντιμετωπίζετε κι εσείς με την ομάδα σας στο Me Too International, αλλά ειδικά στην Ελλάδα, τα τελευταία 2 χρόνια υπάρχει η αίσθηση ότι το κίνημα βρήκε «τοίχο». Είναι αυτή η στασιμότητα κοινός τόπος και σε άλλες χώρες;**

Θα σας πω τι έλεγα στους ανθρώπους από την πρώτη στιγμή που το #MeToo έγινε viral – μιλάω για το 2017-18. Τους έλεγα, λοιπόν, ότι εκτιμώ βαθιά όλο αυτό το πανηγύρι και τα κόκκινα χαλιά και τα εξώφυλλα σε περιοδικά, αλλά, σας θερμopαρακαλώ, θέλω να γνωρίζετε ότι αυτό κάποτε θα τελειώσει. Ότι, παρά το viral, δεν είναι κάτι για το οποίο ο κόσμος νοιάζεται στον ίδιο βαθμό και με τον ίδιο τρόπο. Τότε, λοιπόν, που όλοι με ρωτούσαν «Τι χρειάζεσαι; Τι να κάνουμε; Τι έχεις ανάγκη να γίνει;» η απάντηση ήταν μία: ότι, όταν όλος αυτός ο θόρυβος κοπάσει, θέλω να συνεχίσετε να νοιάζεστε. Να μην αποσύρετε την προσοχή σας όταν κάτσει η σκόνη. Και καλό είναι να θυμόμαστε πώς ακριβώς δουλεύουν τα κινήματα και οι κινηματικοί αγώνες – με τα πάνω τους και τα κάτω τους. Ακόμα κι αν δεν βρίσκονται πια σε κάποιο εξώφυλλο, πρέπει να γνωρίζουμε ότι η σκληρή δουλειά συνεχίζεται και χρειάζεται τη στήριξή μας. Και ο λόγος που το έλεγα αυτό από την πρώτη στιγμή ήταν διότι εγώ μεγάλωσα μέσα σ' αυτόν τον αγώνα για τα ανθρώπινα δικαιώματα, έχω εκπαιδευτεί από βετεράνους ακτιβιστές του '60 και του '70 στην Αλαμπάμα. Κι εκεί κάθε 5 χρόνια οι άνθρωποι επιστρέφουν για να

τιμήσουν τη Ματωμένη Κυριακή και τις «Πορείες από τη Σέλα στο Μοντγκόμερι» (σ.σ.: πρόκειται για τρεις ιστορικές πορείες διαμαρτυρίας που πραγματοποιήθηκαν στην Αλαμπάμα των ΗΠΑ τον Μάρτιο του 1965 και αποτέλεσαν σημείο καμπής στον αγώνα για τα πολιτικά δικαιώματα των Αφροαμερικανών).

Εγώ, όμως, ζούσα και μεγάλωνα σε αυτή την πόλη – εκεί ιδρύθηκε το #MeToo, εκεί δουλέψαμε σκληρά για τη φυλετική δικαιοσύνη, τη σεξουαλική βία, την αστυνομική βαρβαρότητα και την αυθαιρεσία των αρχών και φυσικά έβλεπα ότι ο κόσμος έδινε σημασία σε όλα αυτά είτε στις ετήσιες πορείες είτε στους εορτασμούς κάθε 5 χρόνια. Καταλάβαινα τη φιλοσοφία της pop κουλτούρας που υπήρχε γύρω από τα κινήματα κι εκείνο που λέω πάντα είναι ότι υπάρχει σκληρή δουλειά πριν ένα κίνημα γίνει viral, αλλά και μετά. Το MeToo προϋπήρχε και άλλο τόσο η κοπιώδης εργασία πριν και μετά τον θόρυβο του 2017. Απλώς οι άνθρωποι έχουν την τάση να το θυμούνται όταν βρίσκεται κάποια μεγάλη υπόθεση σε εξέλιξη στις ειδήσεις ή σε κάποια επέτειο. Και ενώ εκατοντάδες χιλιάδες άνθρωποι δουλεύουν συνεχώς σε όλον τον κόσμο, σε πάρα πολλούς οργανισμούς, παντού στις ΗΠΑ, τα mainstream media δεν θα ενδιαφερθούν ποτέ για την προσφορά τους στην κοινωνία, εκτός κι αν πρόκειται για κάποιον Γουάινστιν ή Έπστιν, κάποιον αστέρα του Χόλιγουντ ή κάποιον μεγαλοεπιχειρηματία. Είναι δική μας δουλειά, λοιπόν, το να κάνουμε την κοινή γνώμη να συνειδητοποιήσει πώς αυτός ο άνθρωπος ή αυτή η υπόθεση αφορά την πλατιά δομή της κοινωνίας και γιατί αποτελεί ζήτημα συστημικής βίας.

— **Κάτι άλλο τώρα – σχετικό με την κουβέντα μας: ποιος ήταν ο πρώτος σας σκέψις όταν ήρθε στο φως η θηριωδία που για δέκα χρόνια βίωσε η Ζιζέλ Πελικό;**

Εκεί που νομίζεις ότι τα έχεις δει όλα, κάτι ακόμα πιο αποτρόπαιο εμφανίζεται... Είχα σοκαριστεί! Συζητούσα με μια συνάδελφό σας ότι είχα πάει στο Παρίσι κατά τη διάρκεια της δίκης, για να τη δω λίγα λεπτά μόνο, για να την αγκαλιάσω στο γραφείο του εισαγγελέα, γιατί ένιωσα ότι όφειλα να το κάνω. Με συγκίνησε τόσο η στάση της, όπως και κάθε γυναίκα. Ξέρετε, στην κοινότητα μαύρων γυναικών έχουμε μια ρήση: έχω την ανάγκη να σε κοιτάξω κατάματα. Είχα αυτή την ανάγκη με την Πελικό – να την κοιτάξω στα μάτια και να της πω με κάθε μου κύτταρο «σε νιώθω, σε καταλαβαίνω, συμπάσχω και είμαι εδώ!». Αν μπορούσα να είμαι κάθε μέρα δίπλα της, θα το έκανα με όλη μου την καρδιά. Γιατί –θεέ μου!– αυτό που έκαναν σ' αυτή τη μικροσκοπική, την εύθραυστη γυναίκα μάς ξεπερνά όλους. Να πάρει η ευχή, είναι στην ηλικία της μητέρας μου!

Κατ' εμέ, η Πελικό ενσαρκώνει –και αυτό σπανίως το αναφέρω δημόσια, για να μην υπάρχουν παρανοήσεις– τον θρίαμβο μετά το τραύμα. Αυτό το τραύμα που φέρουμε οι επιζώσες σεξουαλικής βίας μπορεί να παίρνει καιρό για να εξωτερικευθεί και να ιαθεί, αλλά όταν τα καταφέρεις, γίνεται δώρο, ένα δώρο που δεν το θες, που δύσκολα εξηγείται, αλλά μετά γίνεται το έργο ζωής μας προς άλλους ανθρώπους που περνούν το ίδιο. Αυτή η γυναίκα δεν ήταν ακτιβίστρια, δεν είχε καμία σχέση με το κίνημα, είχε μια ήσυχη ζωή που κόπηκε στα δύο. Αλλά κάτι στο είναι της δεν ήθελε να νικηθεί – το βλέπαμε αυτό μπροστά μας σε απευθείας μετάδοση, αυτό το «όχι» της,

* newt * Victory Collapse * Chris OD * mint++ *
* DJ NOT I * Afrorack * Poor J'Darr b2b pink.wav *
* Kevin Peter He feat. Savvas Metaxas *
* Panos Alexiadis * Lucia Nijdam -
Margarita Maximova - Artun Alaska Arasli *
* IO * Sofia Stergiou * Black Athena *
* Takkak Takkak * POLYXENE *

STEGI.RADIO

BORDERLINE FESTIVAL 2026

03-04.04.26



* Jeff Mills *
* The Sabres of Paradise *
* aya w/ MFO *
* Ben UFO *
* J Spaceman & John Coxon *

ONASSIS READY

Στρατή Τσίρκα 2, Αγ. Ιωάννης Πέντης

Με την υποστήριξη της

ABSOLUT.

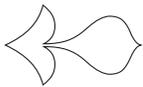
Χορηγός Φιλοξενίας

**Hilton
Garden Inn**
Athens Syntagma Athens

ONASSIS STEGI

www.apolafste.ypefthina.eneap.gr

Απολαύστε υπεύθυνα



αυτό το «ντροπή πρέπει να αλλάξει πλευρά» μας το έκανε δώρο. Και ξέρετε κάτι; Η Πελικό έγινε ηρωίδα στη στιγμή. Θα μπορούσε να μην κάνει τίποτα άλλο. Αλλά έκανε αυτό το δώρο σε όλες μας – κι αυτό μπορούν να το καταλάβουν κυρίως όσοι έχουν επιζήσει σεξουαλικής βίας. Θέλει κότσια και ανθρωπιά για να κάνει αυτό που έκανε: ανοιχτή δίκη, δείχνοντας το πρόσωπό της, λέγοντας αυτά που είπε; Θεέ μου, δηλαδή! Και την ίδια στιγμή ξέρεις ότι έχεις να κάνεις με άνθρωπο της διπλανής πόρτας, ξέρεις ότι έχει προβλήματα και επιπλοκές στη σχέση της με την κόρη της – πράγμα που εγώ, παρadoxως, το θεωρώ καλό...

— Συγγνώμη; Μου εξηγείτε γιατί;

Γιατί αυτό την κάνει άνθρωπο, κανονική γυναίκα, μια από εμάς, όχι κάποια αγία ή κάποια που καθαγιάστηκε μέσω της εμπειρίας της. Είναι ένας άνθρωπος σε απόλυτη επαφή με τη σκληρή του πραγματικότητα. Δεν πρέπει να αποανθρωποποιούμε ή να αγιοποιούμε, αν θέλετε, τις επιζώσες. Δεν λέω ότι αυτό που συμβαίνει με την κόρη της είναι καλό. Απλώς έχουμε την τάση να θέτουμε στο απυρόβλητο τις επιζώσες και να ξεχνάμε ότι συνεχίζουν να αντιμετωπίζουν μια επώδυνη πραγματικότητα και ότι είναι άνθρωποι, με απολύτως ανθρώπινα προβλήματα. Και το ίδιο ισχύει και για την κόρη της και για κάθε ανθρώπινο πλάσμα που έχει βιώσει τέτοια θρηψίδα.

— Να κλείσω την κουβέντα μας με μια ερώτηση που θυμώνει τους άντρες, αλλά τα περιστατικά έμφυλης βίας στην Ελλάδα δεν αφήνουν περιθώρια: Πώς στην ευχή μεγαλώνουμε υγιείς αρρενωπότητες; Αγόρια που αγαπούν πραγματικά τον εαυτό τους και τους γύρω τους;

Α, αν είχα την απάντηση, θα κέρδιζα το Νόμπελ (γελάει). Θέλω να σας πω ότι ούτε εδω είναι σπουδαία τα πράγματα. Έχω επισκεφθεί πολλά κολέγια στη ζωή μου και κάθε φορά που συζητώ με νεαρές γυναίκες, η έκκλησή τους είναι η ίδια: «Μπορείτε να μας βοηθήσετε με τα αγόρια; Είναι τόσο τοξική η συμπεριφορά τους, δεν μας ακούνε και δεν ξέρουμε πώς να διαχειριστούμε την κατάσταση». Και πάντα η απάντησή μου πηγαίνει κάπως έτσι: Αυτή εδω είναι μια τοξική χώρα, ηθικά και πολιτισμικά, και όχι μόνο τώρα, εδω και χρόνια. Και έχεις νεαρούς άνδρες που μεγαλώνουν με εντελώς ανθυγιεινά μηνύματα για την αρρενωπότητα εδω και πάνω από δύο δεκαετίες: η μουσική χειροτέρεψε, η τηλεόραση επίσης, παντού εντοπίζεται πια ρητορική εναντίον των γυναικών. Και φυσικά, αγόρια και κορίτσια μεγαλώνουν σ' αυτό το ίδιο περιβάλλον, καταναλώνοντας πολιτισμικά προϊόντα χωρίς φίλτρο, χωρίς κανέναν να πει «επ, αυτό δεν είναι ακριβώς σπουδαίο, ας μην το πάρουμε βασάνισια».

Κάπως έτσι, αυτός ο τύπος γίνεται 18 και πάει στο κολέγιο και μαθαίνει από ένα κορίτσι ότι είναι φρικτός άνθρωπος και ότι πρέπει να αλλάξει. Πιστεύετε ότι αυτός είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος για να αλλάξει κάποιος; Η μήπως αυτός ο τρόπος θα έπρεπε να διδάσκει στα σχολεία, να υπάρχει στη διδακτέα ύλη το πώς να είσαι κάποιος που σέβεται τους πάντες και τα όριά τους; Αν αυτό το διδάσκονταν από το νηπιαγωγείο και μεγάλωναν με αυτό μέχρι το κολέγιο, αγόρια και κορίτσια, δεν θα ήταν πιο αποτελεσματικό για ολόκληρη την ανθρωπότητα; Απλώς δεν νομίζω ότι είναι υγιές να λες σε ένα παιδί στα 18 του πια ότι είναι τοξικό, τη στιγμή που αυτή η τοξικότητα το περιβάλλει σχεδόν σε όλη του τη ζωή και, ενώ ποτέ κανείς δεν του έδειξε την άλλη όψη, ξαφνικά του λένε ότι είναι και σκατάνθρωπος. Δεν γίνονται αυτά.

Πρώτα μαθαίνουμε στα παιδιά σεβασμό, μετά όρια, μετά τι είναι η ντροπή και γιατί και πότε τη νιώθουμε και μετά πώς να διαχειρίζονται την απόρριψη, το «όχι», την αποτυχία. Οπότε πρώτα διαχειριζόμαστε όλα αυτά και μετά κάνουμε την αποτίμηση. Το άλλο πράγμα που λέω στα κορίτσια είναι ότι την πρώτη φορά που μια χυδαία φήμη θα κυκλοφορήσει γι' αυτές, πολύ συχνά έχει ξεκινήσει από κάποια άλλη γυναίκα. Καταλαβαίνεις, λοιπόν, ότι, όταν βιώνεις και εσωτερικευμένο μισογυνισμό, η τοξικότητα είναι παντού – όχι μόνο στους άνδρες. Σκέψου το αλλιώς: κάθε φορά που βιάζουν ή παρενοχλούν μια κοπέλα, συνήθως το εκμυστηρεύεται σε μια άλλη γυναίκα. Κι εκεί είναι που ακούει για πρώτη φορά τα «τι φορούσες;», «πόσο ήπιες;», «μήπως προκάλεσες;». Αυτό είναι ένα παγκόσμιο μοτίβο που αφορά γυναίκες και άντρες κι εκεί είναι που πρέπει να γίνει η πιο σκληρή δουλειά. **A**

Όταν το χρώμα γίνεται εμπόδιο

Καθημερινές εμπειρίες και μεταβαλλόμενες πραγματικότητες στην Αθήνα

Της ΑΝΝΑΣ ΜΑΡΙΑΣ ΔΡΟΥΜΠΟΥΚΗ

Τα τελευταία χρόνια η Αθήνα έχει μεταβληθεί σε μια πιο πολυπολιτισμική πόλη, με αυξανόμενη παρουσία διαφορετικών κοινοτήτων στον δημόσιο χώρο. Περιοχές όπως η Κυψέλη αποτελούν χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της αλλαγής: άνθρωποι διαφορετικών καταγωγών ζουν, εργάζονται και κινούνται πιο ορατά στην καθημερινότητα, συγκροτώντας μικρές αλλά ενεργές κοινότητες. Η εικόνα αυτή αποτυπώνει μια σταδιακή κοινωνική μετατόπιση προς μεγαλύτερη εξοικείωση με τη διαφορετικότητα.

Παράλληλα, οι εμπειρίες αυτών των ανθρώπων δείχνουν ότι η ένταξη δεν είναι γραμμική ούτε πλήρης. Ένας οδηγός λεωφορείου στην Αθήνα, με καταγωγή από τον Μαυρικό και ελληνικές ρίζες, περιγράφει περιστατικά που κινούνται ανάμεσα στη διακριτική απόσταση και την ανοιχτή απόρριψη. Σε ορισμένες περιπτώσεις, επιβάτες αποφεύγουν να τον πλησιάσουν ή επιλέγουν να επιβιβαστούν από άλλες πόρτες, ενώ δεν λείπουν και στιγμές λεκτικής επιθετικότητας. Ένας ηλικιωμένος τον αντιμετώπισε με ένα βλέμμα γεμάτο περιφρόνηση, μια στιγμή που συνόψισε για εκείνον το τι σημαίνει να είσαι μαύρος στην Αθήνα, αποκαλώντας τον «σκυλάραπα». Κάποιοι έχουν φτάσει στο σημείο να του φωνάξουν «πήγαινε πίσω στη χώρα σου», ενώ έφηβοι κάποιες φορές με κινητά τον φωτογραφίζουν κρυφά, σαν να πρόκειται για παράξενο θέαμα.

Τέτοιες εμπειρίες δεν αποτελούν, φυσικά, τον κανόνα, ούτε χαρακτηρίζουν συνολικά την πόλη και τους πολίτες της. Αντιθέτως, πολλοί εργαζόμενοι σε δημόσιους χώρους αναφέρουν ότι η καθημερινή επαφή με ένα πολυπολιτισμικό κοινό έχει συμβάλει στη σταδιακή αποδοχή. Ωστόσο, τα περιστατικά αυτά υποδηλώνουν ότι μορφές προκατάληψης εξακολουθούν να υφίστανται. Ο Μαυρικός, μια μικρή νησιωτική χώρα στον Ινδικό Ωκεανό, είναι από τα πιο πολυπολιτισμικά κράτη στον κόσμο, με πληθυσμό μεικτών καταβολών και καθημερινή συνύπαρξη διαφορετικών θρησκειών και πολιτισμών. Η μαυρικανική κοινότητα στην Αθήνα παραμένει αριθμητικά μικρή, αλλά όχι αόρατη. Αριθμεί περίπου εκατό μέλη. Τα τελευταία χρόνια, ιδιαίτερα σε γειτονιές του κέντρου, καταγράφεται μεγαλύτερη κοινωνική κινητικότητα, με ανθρώπους να συμμετέχουν πιο ενεργά στην οικονομική και κοινωνική ζωή. Παρά τη σχετική πρόοδο, η έλλειψη θεσμικής ορατότητας και οργανωμένης εκπροσώπησης περιορίζει τη δημόσια αναγνώριση αυτών των κοινοτήτων.

Οι εμπειρίες από τη σχολική ζωή φωτίζουν μια άλλη διάσταση. Για όσους μεγάλωσαν στην Ελλάδα τις δεκαετίες του 1990 και του 2000, η διαφορετικότητα συχνά συνοδεύεται από φαινόμενα μπουλινγκ. Οι εντάσεις μεταξύ διαφορετικών μαθητικών ομάδων ανέδειξαν το πώς το χρώμα του δέρματος

μπορούσε να λειτουργήσει ως άμεσος δείκτης «διαφοράς», εντείνοντας τις συγκρούσεις. Ήταν και οι εποχές που η Χρυσή Αυγή εισέβαλλε επιθετικά στον δημόσιο χώρο. Σήμερα, το σχολικό περιβάλλον σε πολλές περιπτώσεις εμφανίζεται πιο εξοικειωμένο με την πολυπολιτισμικότητα, χωρίς να έχουν εξαλειφθεί πλήρως τέτοια φαινόμενα. Στον χώρο της εργασίας, επίσης, παρατηρούνται αντιφατικές τάσεις. Από τη μία πλευρά, η πρόσβαση σε επαγγέλματα και θέσεις ευθύνης για ανθρώπους διαφορετικής καταγωγής έχει αυξηθεί. Από την άλλη, περιστατικά άμεσης ή έμμεσης διάκρισης εξακολουθούν να καταγράφονται, ιδίως σε τομείς με έντονη διαπροσωπική επαφή. Η καθημερινότητα, τέλος, περιλαμβάνει και πιο λεπτές μορφές διαφοροποίησης: βλέμματα επιφυλακτικότητας, αποστάσεις στη συμπεριφορά ή στερεοτυπικές υποθέσεις που ενεργοποιούνται αυτόματα. Αυτές οι πρακτικές δεν είναι πάντα συνειδητές, αλλά επηρεάζουν την εμπειρία του ανήκειν.

Αν κοιτάξουμε την έρευνα, οι μελέτες για τους έγχρωμους στην Ελλάδα είναι λίγες και συχνά επιφανειακές. Η καθημερινότητα των μικρών κοινοτήτων, όπως αυτή των Μαυρικανών της Αθήνας, μένει αθέατη. Όμως οι προσωπικές μαρτυρίες αποκαλύπτουν την αλήθεια: ένα παιδί που βιώνει μπουλινγκ, ένας ενήλικας που αποφεύγει επιβάτες ή που γίνεται αντικείμενο κοροϊδίας, γυναίκες που κρατούν τα παιδιά τους σφιχτά και κατεβάζουν τα μάτια, όλοι ζουν σ' ένα παράλληλο σύμπαν.

Από την άλλη, η εικόνα της πόλης σήμερα διαφέρει αισθητά από εκείνη προηγούμενων δεκαετιών. Η αυξημένη παρουσία διαφορετικών κοινοτήτων σε δημόσιους χώρους, η λειτουργία μικρών δικτύων αλληλεγγύης, η μεγαλύτερη ορατότητα στη γειτονιά και την εργασία δείχνουν ότι η Αθήνα βρίσκεται σε διαδικασία μετάβασης. Η εξοικείωση με τη διαφορετικότητα δεν είναι πλέον εξαίρεση, αλλά μέρος της καθημερινότητας, ιδιαίτερα σε περιοχές του κέντρου.

Το ερώτημα που παραμένει δεν είναι αν υπάρχει πρόοδος – αυτή είναι πλέον ορατή. Οι προσωπικές μαρτυρίες, ωστόσο, λειτουργούν ως υπενθύμιση ότι η κοινωνική αλλαγή δεν είναι ομοιόμορφη. Η συνύπαρξη προόδου και προκατάληψης αποτελεί εντέλει το πιο χαρακτηριστικό γνώρισμα της σύγχρονης αστικής εμπειρίας.

Ίσως το πιο σημαντικό είναι να καταλάβουμε ότι η διαφορετικότητα δεν είναι απλώς μια λέξη. Είναι ανθρώπινα σώματα, φωνές, βλέμματα που υπάρχουν δίπλα μας, στην καθημερινότητά μας. Και το να τους δούμε, να τους ακούσουμε είναι η πρώτη πράξη αντίστασης απέναντι σε κάθε μορφή αδικίας. Η Αθήνα φαίνεται να κινείται προς αυτή την κατεύθυνση, με αργούς αλλά ορατούς ρυθμούς. **A**



Κουδούνι; efood!

Φαγητό; Supermarket; Καφές; Ή οτιδήποτε άλλο;
Η στιγμή που περίμενες έχει κιόλας φτάσει!

Ο μύθος, το μακρύ ταξίδι και η ιστορία της Συλλογής Κωστάκη, ποιοι ήταν οι Ρώσοι πρωτοπόροι και γιατί αυτή είναι μια έκθεση

Του ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΤΣΙΤΣΟΠΟΥΛΟΥ

Λιουμπόβ Ποπόβα
«Χωροδυναμική
κατασκευή», 1921

Αθήνα καλεί Θεσσαλονίκη και Μόσχα



Ο Πώργος Κωστάκης στο διαμέρισμά του στη Λεωφόρο Βερνάρτη στη Μόσχα, φωτογραφημένος από τον Ίγκορ Παλμίν στα μέσα της δεκαετίας του '70



«Γνώρισα τον Ρότσενκο, τον οποίο εκείνα τα χρόνια δεν τον θεωρούσαν ζωγράφο, αλλά όλο κι όλο φωτογράφο. Όμως εκείνος ήταν ένας από τους πιο σπουδαίους καλλιτέχνες της αβάν-γκαρντ... Θεωρώ τον Ρότσενκο φιγούρα τραγική. Από το 1915 ως το 1920 δημιούργησε αριστουργήματα που ξεπερνούσαν κατά πολύ την εποχή τους. Ενωό τα γραμμικά γεωμετρικά του έργα, τα οποία ξεκίνησε να κάνει ήδη από το 1916. Εντελώς απροσδόκητα, το 1920 σταμάτησε

να ασχολείται μ' αυτά. Πώς αποκόπηκε έτσι! Πήρε την κάμερα στο χέρι, αφοσιώθηκε στη φωτογραφία, άρχισε να κάνει πορτρέτα του Μαγιακόφσκι, να συνθέτει φωτομοντάζ, έφερε κάτι νέο στην τέχνη. Όμως έπαψε να υπάρχει ως ζωγράφος».

Ο «τρελοέλληνας» Γεώργιος Κωστάκης, που δεν είχε καμία καλλιτεχνική εκπαίδευση, αλλά εκκινούσε από το ένστικτο και το συναίσθημα, εργαζόμενος αρχικά ως οδηγός στην ελληνική πρεσβεία και στη συνέχεια ως επικεφαλής προσωπικού στην

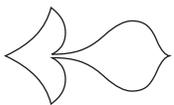
καναδική, άρχισε να συλλέγει έργα από καλλιτέχνες της Ρωσικής Πρωτοπορίας από τις αρχές της δεκαετίας του 1930. Να πώς θυμάται το ξεκίνημα αυτής της αγάπης του για το συγκεκριμένο κίνημα στην αυτοβιογραφία του, από την οποία ήδη παρέθεσα το απόσπασμα για τον Ρότσενκο:

«Όταν πρωτοαντίκρισα έργα της Ρωσικής Πρωτοπορίας –το πρώτο έργο που είδα ήταν ένας μικρός πίνακας της Όλγκα Ροζάνοβα– μου προκάλεσαν πολύ ισχυρή εντύπωση. Οι διάφοροι Ολλανδοί και Φλαμανδοί που αγόραζα ως τότε είχαν αρχίσει να με εκνευρίζουν. Στους τοίχους μου κρέμονταν 25-30 πίνακες, όλοι στις ίδιες χρωματικές κλίμακες, η μόνη διαφορά ήταν στο θέμα. Αλλού υπήρχε αναπαράσταση μιας κουζίνας, αλλού μιας νεκρής φύσης, αλλού κάτι διαφορετικό. Υπήρχαν φορές που με έτρωγαν τα χέρια μου, ήθελα να τους ξύσω, να τους γρατζουνίσω όλους αυτούς τους καφετιούς πίνακες, μην τυχόν και βγει κάτι άλλο από κάτω! Όταν αγόρασα τους πρώτους πίνακες της Πρωτοπορίας, τους πήγα στο σπίτι και τους κρέμασα δίπλα στους Ολλανδούς και τους Φλαμανδούς. Και μου δημιουργήθηκε η εντύπωση ότι έως τότε ζούσα σε ένα δωμάτιο με τα παντζούρια κλειστά. Ξαν να το άνοιξα και εισέβαλε ορμητικά ο ήλιος. Εκείνη τη στιγμή αποφάσισα να εγκαταλείψω ό,τι άλλο συνέλεγα και να αφοσιωθώ αποκλειστικά στην απόκτηση έργων Ρωσικής Πρωτοπορίας. Αυτό συνέβη τελικά. Εν ολίγοις, αποφάσισα να γίνω συλλέκτης Πρωτοπορίας. Πολλοί φίλοι και συγγενείς μου με λυπούνταν. Θεωρούσαν ότι έκανα μεγάλο λάθος που αποχωρίστηκα την παλαιότερη συλλογή μου και άρχισα να αγοράζω πράγματα που όλοι με ομοψυχία θεωρούσαν «ανοησίες»».



**που έρχεται στην Εθνική Πινακοθήκη: Ποιος ήταν ο συλλέκτης,
που κανένας φιλότεχνος δεν πρέπει να χάσει**





Η έκθεση

Θα φιλοξενήσει
έργα των:

Αλεξί Μπάμπιτσεφ, Βασίλι Μπομπρόφ, **Βαρβάρα Μπούμνοβα**, Ίλια Τσάσνικ, **Βασίλι Τσεκρίγκιν**, **Αλεξάντρ Ντρέβιν**, **Μπόρις Έντερ**, Ξένια Έντερ, **Μαρία Έντερ**, Πούρι Έντερ, **Πάβελ Φιλόνοφ**, **Νικολάι Γκρίνπεργκ**, **Πελένα Γκούρο**, **Κάρελ Ιόγκανσον**, **Βασίλι Καντίνσκι**, **Γκούσταβ Κλούτσις**, **Ιβάν Κλιουν**, **Αλεξί Κρουτσόνιχ**, **Ιβάν Κουντριάσοφ**, **Νικολάι Λαντόφσκι**, **ΕΛΛισίτσκι**, **Καζμίρ Μαλέβιτς**, **Βλαντίμιρ Μαγιακόφσκι**, **Μιχαήλ Ματιούσιν**, **Γκριγκόρι Μίλερ**, **Πετρ Μιτούριτς**, **Αλεξί Μοργκούνοφ**, **Σολομόν Νικρίτιν**, **Ιβάν Πούνι**, **Μιχαήλ Πλάξιν**, **Λιουμπόφ Ποπόβα**, **Κλίμεντ Ρέντκο**, **Αλεξάντρ Ρότσενκο**, **Όλγκα Ροζάνοβα**, **Ρομάν Σεμάσκιβιτς**, **Αντονίνα Σοφρόνοβα**, **Βαρβάρα Στεπάνοβα**, **Νικολάι Σουέτιν**, **Βσέβολοντ Σουλίμο-Σαμουίλο**, **Βλαντίμιρ Τάτλιν**, **Ναντέζντα Ουντάλτσοβα**, **Κωνσταντίν Βιάλοφ**, **Αλεξάντρ Βολκόφ**.

Τι ήταν όμως αυτό που τον σαγήνεψε και τον μετέτρεψε σε φανατικό του συγκεκριμένου αισθητικού κινήματος;

Goodbye, Lenin

Ο όρος «Ρωσική Πρωτοπορία» επ' ουδενί τρόπο αποτελεί εθνικό προσδιορισμό. Ένας γεωγραφικός προσδιορισμός είναι, που όμως μας βοηθά να κατανοήσουμε ότι στη Μόσχα και στην Αγία Πετρούπολη (μετέπειτα Λένινγκραντ), βρήκαν πρόσφορο, φιλόξενο και δημιουργικό έδαφος καλλιτέχνες από τη Ρωσία, τη Βαλτική, την Ουκρανία και τον Καύκασο. Αυτοί οι καλλιτέχνες ήταν που έλαβαν μέρος σε έναν εξαιρετικά ευρηματικό, ευφάνταστο και εμπνευσμένο διάλογο για τις τέχνες, αφού από τις απαρχές του το «κίνημα» ταυτίστηκε χρονικά με όλες τις συναρπαστικές και έντονες κοινωνικοπολιτικές εξελίξεις που καθόρισαν τη ζωή στη Ρωσία και την Ευρώπη του Α΄ Παγκοσμίου Πολέμου και οι οποίες, ξεκινώντας από μια περίοδο μακροχρόνιων διαδηλώσεων, εξεγέρσεων και κοινωνικών διεκδικήσεων στο εσωτερικό της, κορυφώθηκαν με τα γεγονότα που οδήγησαν στην Οκτωβριανή Επανάσταση.

Όμως, παρότι οι συνθήκες της καθημερινής ζωής και στην τσαρική Ρωσία αλλά και τις πρώτες μέρες των Σοβιετών ήταν πολύ σκληρές, οι πειραματισμοί στις τέχνες, με τον ντανταϊσμό, τον κυβισμό, τον φουτουρισμό, τον εξπρεσιονισμό και τον σουρεαλισμό να εκρήγνυνται, έδωσαν τα υψηλότερα δείγματά τους μέσα σ' εκείνο το περιβάλλον.

Λογικό: καθώς ο πόλεμος έγινε σε μεγάλο βαθμό αντιληπτός ως η τελευταία πράξη του κόσμου, ο αποκαλυπτικός χαρακτήρας του, σε συνδυασμό με τον επαναστατικό τρόπο σκέψης, και η πεποίθηση πως οι τέχνες και η φιλοσοφία θα αλλάξουν τον κόσμο συνέβαλαν στην ανάγκη επαναδιατύπωσης των κοσμοθεωριών σε όλα τα επίπεδα: ο καπιταλισμός έπαψε να δρα ολομόναχος· ο σοσιαλισμός, ο φασισμός και ο κομμουνισμός δεν είναι τυχαίο πως αναμετρώνται απέναντί του, σ' εκείνη την εποχή όπου όλα μπορούσαν ή ήταν πιθανό να συμβούν.

Ήταν η εποχή της μεγάλης αμφισβήτησης, ήταν ο καιρός που όλες οι προοπτικές ήταν ανοιχτές και ήταν οι καλλιτέχνες-πionέροι που δεν φοβούνταν τις ρήξεις με το παρελθόν και έθεσαν εαυτούς στην υπηρεσία της μεγάλης αλλαγής.

Με τα λόγια μιας εξπέρ

Η **Μαρία Τσαντσάνογλου**, καλλιτεχνική διευθύντρια της Συλλογής Κωστάκη στη Θεσσαλονίκη και απόλυτη μύστις, σε μια παλιότερη συζήτηση, έθεσε όλες τις παραμέτρους του ρεύματος:

«Όλοι πλέον τότε είχαν συνειδητοποιήσει ότι η ιστορία δεν αναπτύσσεται ευθύγραμμα, αλλά διακεκομμένα και με πολλά παρακλάδια. Παράλληλα ένας μεγάλος αριθμός από εφευρέσεις άλλαζε ραγδαία την καθημερινή ζωή. Το ηλεκτρικό ρεύμα, ο κινηματογράφος, το αεροπλάνο, το τηλέφωνο, η νέα βιομηχανική εποχή, η ανάπτυξη των πόλεων, η ισότητα των φύλων,

Γενική Διεύθυνση:
Συραγώ Τσιάρα
Επιμέλεια έκθεσης:
Συραγώ Τσιάρα,
γενική διευθύντρια
ΕΠΜΑΣ, **Μαρία Τσαντσάνογλου**, καλλιτεχνική διευθύντρια
ΜΟΜus - Μουσείου Μοντέρνας Τέχνης - Συλλογή Κωστάκη
Αρχιτεκτονικός Σχεδιασμός: **Nadja Korbut - Kiril Ass**
Συντονισμός Παραγωγής: **Ειρήνη-Δάφνη Σάπκα** (ΕΠΜΑΣ), **Αγγελική Χαριστού** (ΜΟΜus)
Οπτική Ταυτότητα: **DrSAthens: Δημήτρης Παπάζογλου**, **Αριστομένης Τζάνος**



Ξένια Έντερ
«Λίμνη Ταρχόβκα»
1925



ΕΛΛισίτσκι
Μελέτη για μνημείο
της Ρόζας Λούξεμπουργκ
1919 - 1920

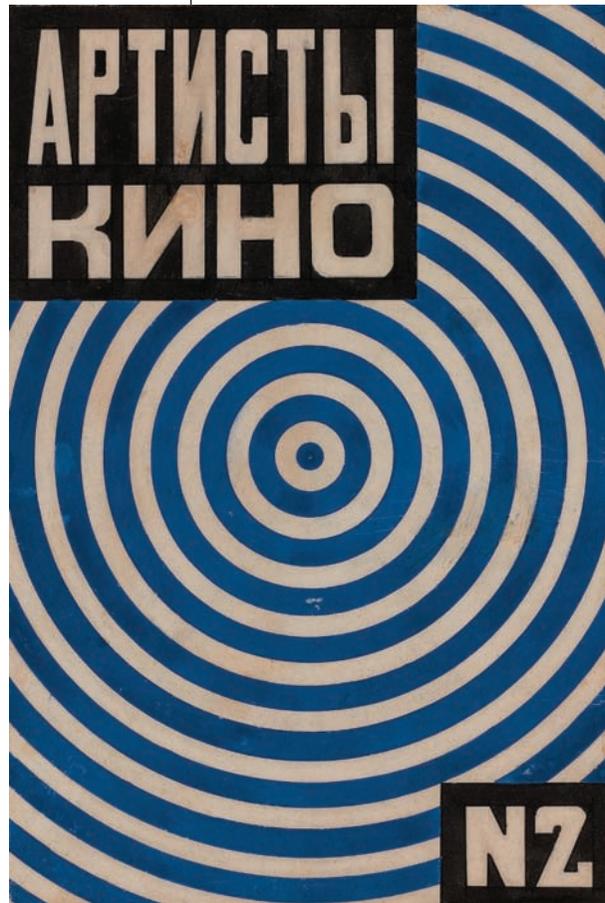
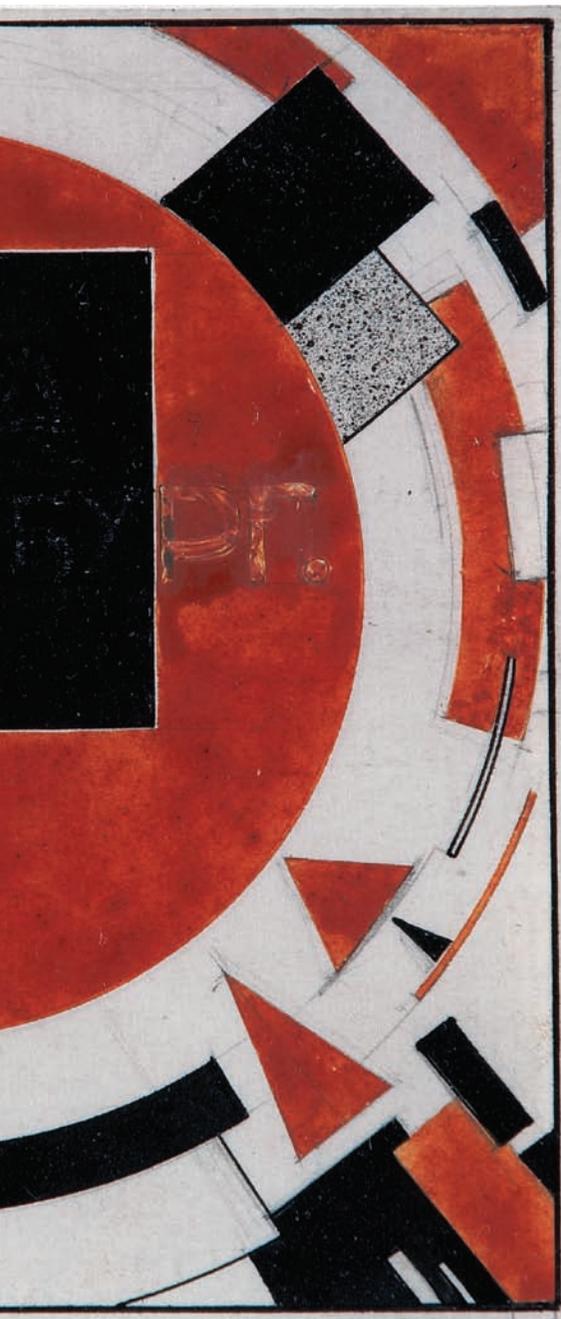
Λιουμπόβ Ποπόβα
«Γυναίκα που
ταξιδεύει», 1915



η απελευθέρωση από κάθε είδος παγιωμένου συντηρητισμού, η θεωρία της σχετικότητας και το διαρκές βλέμμα στο μέλλον δημιούργησαν μια έκρηξη προοδευτικής δημιουργικότητας.

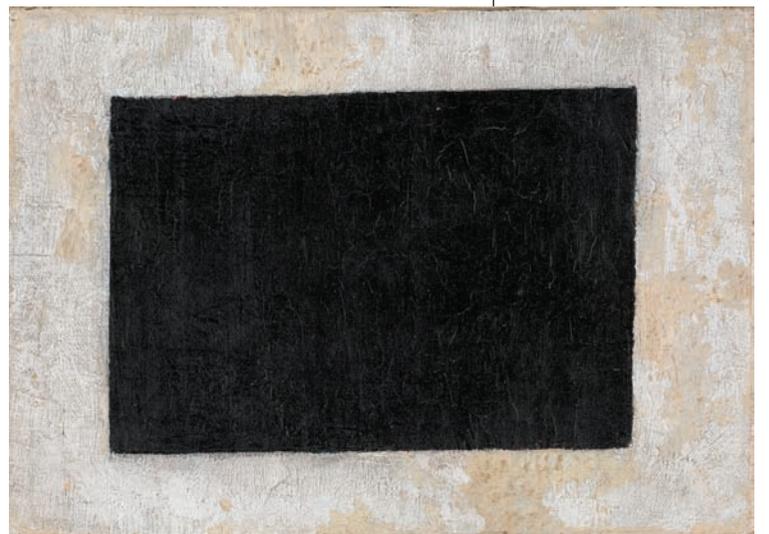
»Ο **Μαγιακόφσκι** συγκλονίστηκε όταν είδε, μικρό παιδί, με τον πατέρα του, στο βουνό του Ιμερέτ στη Γεωργία, μια πλαγιά ηλεκτροφωτισμένη για τις ανάγκες του νεόκτιστου εργοστασίου του πρίγκιπα Νακασίτζε. Ο **Βασίλι Καμένσκι** πετούσε με αεροπλάνο και φανταζόταν τη ζωή μετά από εκατό χρόνια, ο **Αλεξέι Κρουτσόνιχ** πίστευε πως η γλώσσα δεν περιγράφει όσα θέλει να διηγηθεί και επινόησε μια νέα, υπέροχη γλώσσα. Για να βγει η τέχνη στον δρόμο, έπρεπε καταρχήν να ενταχθεί στο ίδιο το σώμα των καλλιτεχνών. Ο **Νταβίντ Μπουρλιούκ**, η **Ναταλία Γκοντσαρόβα** και ο **Μιχαήλ Λαριόνοφ** κυκλοφορούσαν στον δρόμο με τα πρόσωπά τους ζωγραφισμένα. Ο **Δανιήλ Χαρμς** ενέπλεκε τους συμπολίτες του στους πιο απρόσμενους και φαινομενικά παράλογους διαλόγους, ο **Αλεξάντρ Μπογκιάνοφ** πίστευε πως θα πετύχει την αθανασία με συστηματικές μεταγγίσεις αίματος και θα οδηγήσει την κοινωνία σε ένα νέο τεχνολογικό και διανοητικό επίπεδο μέσα από τη θεωρία της τεκτολογίας, η οποία έβαλε τις βάσεις για την επιστήμη της κυβερνητικής. Ο **Καζιμίρ Μαλέβιτς** πίστευε πως η τέχνη θα απελευθερώσει την τέταρτη και την πέμπτη διάσταση. Ο **Μιχαήλ Ματιούσιν** πίστευε πως με την άσκηση μπορεί να επιτευχθεί η διεύρυνση του πεδίου όρασης, ο **Ιβάν Κουντριασόφ** πίστευε πως οι άνθρωποι σύντομα θα πετάξουν στο διάστημα, ο **Γκεόργκι Κρούτικοφ** σχεδίασε τις πρώτες διαστημικές αποικίες και ο **Βλαντίμιρ Τάτλιν** σχεδίασε το ιπτάμενο ποδήλατο. Η **Λιουμπόβ Ποπόβα** άλλαξε ριζικά την αισθητική των ρούχων, προτείνοντας νέες γραμματοσειρές και ευέλικτες πολυμορφικές κατασκευές, η **Λίλι Μπρικ** ήταν μια από τις πρώτες γυναίκες που οδήγησαν αυτοκίνητο και η **Αλεξάντρα Κολοντάι** υποστήριξε θεωρητικά την απελευθέρωση των ανθρώπων από τις δεσμεύσεις του γάμου».

Ερχόμενος σε επαφή με τις οικογένειες του στενού κύκλου των ξεχασμένων ή κληνημένων καλλιτεχνών που ακόμα ζούσαν, ο Κωστάκης επί τρεις δεκαετίες συγκεντρώνει μεθοδικά έργα Ρωσικής Πρωτοπορίας, δημιουργώντας την περίφημη συλλογή του

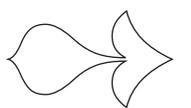


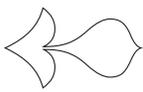
Λιουμπόβ Ποπόβα, μακέτα εξωφύλλου για το περιοδικό «Καλλιτέχνες του Κινηματογράφου», N.2 1922 - 1923 Γκουάς σε χαρτόνι

Λιουμπόβ Ποπόβα, «Νεκρή φύση με κανάτα» 1907 - 1908



Πάνω: Εσωτερικό του διαμερίσματος του **Πώργου Κωστάκη** στη Μόσχα, δεκαετία του '70
Κάτω: **Καζιμίρ Μαλέβιτς** «Μαύρο ορθογώνιο», 1915





Ό,τι αρχίζει ωραία τελειώνει με πόνο

Δυστυχώς, μπορεί η τέχνη της Ρωσικής Πρωτοπορίας να ήταν εξαιρετικά απελευθερωμένη και πειραματική, ήταν όμως ταυτόχρονα και πολύ προοδευτική για να γίνει αποδεκτή από το σταλινικό καθεστώς. Έτσι τα γκουλάγκ, οι εκτοπίσεις, οι εξαφανίσεις, η λογοκρισία και η μετανάστευση διέλυσαν τους ανθρώπους και το κίνημα. Οι Ρώσοι πρωτοπόροι έπεσαν σε δυσμένεια, η αισθητική, η ανυπότακτη πρακτική τους και η αδέσμευτη σκέψη τους, ενώ στην αρχή στρατεύτηκε με τα ιδανικά των Μπολσεβίκων, στην πορεία έγινε ανεπιθύμητη από τον Στάλιν, καθώς τελούσε σε πλήρη διάσταση με τον κυρίαρχο σοσιαλιστικό ρεαλισμό του καλού συντρόφου και του ακάματου εργάτη.

Ακριβώς τότε, μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, ξεκινά το ψάξιμο και η έρευνα του συλλέκτη Κωστάκη, όταν σε υπογεια και πατάρια βρίσκει συγγενείς και φίλους των καλλιτεχνών κι αρχίζει να δημιουργεί τη συλλογή του. Στα απομνημονεύματά του, στα οποία καταφεύγω για άλλη μια φορά, αφηγείται την κομβική συνάντησή του με τον Μιχαήλ Λαριόνοφ και τη Ναταλία Γκοντσαρόβα στο διαμέρισμά τους στο Παρίσι, τριάντα χρόνια μετά τη φυγή των καλλιτεχνών από τη Ρωσία:

«Ξέρεις, Κωστάκη, μαθαίνω ότι έχεις μια πολύ καλή συλλογή. Άκου τώρα, αγαπητέ φίλε μου, θέλω να μην αγοράσεις τίποτα από εδώ. Ούτε πικάπ ούτε δίσκους ούτε τίποτα. Θέλω να κρατήσεις όσες βαλίτσες σου επιτρέπονται για να πάρεις μαζί σου στη Ρωσία όσο πιο πολλά έργα δικά μου και της Νατάσας μπορείς. Αν δεν έχεις χώρο στη δική σου συλλογή, μοίρασέ τα σε άλλους συλλέκτες. Ξέρω πως στη Ρωσία μας αγαπούνε και συλλέγουν τα έργα μας. Και, όταν γυρίσεις πίσω στη Μόσχα, θέλω να πας στο Υπουργείο Πολιτισμού και να τους πεις ότι αποφασίσαμε να σταλούν όλα τα έργα μας στη Μόσχα όταν πεθάνουμε. Γιατί εδώ στη Γαλλία δεν μας φέρθηκαν καλά. Δεν μας θεωρούν καλλιτέχνες».

Συναρμολογώντας την Ιστορία από την αρχή ή με δύναμη από τη Θεσσαλονίκη!

Ερχόμενος σε επαφή με τις οικογένειες του στενού κύκλου των ξεχασμένων ή κυνηγημένων καλλιτεχνών που ακόμα ζούσαν, ο Κωστάκης επί τρεις δεκαετίες συγκέντρωνε μεθοδικά έργα Ρωσικής Πρωτοπορίας, δημιουργώντας την περίφημη συλλογή του. Αυτός ο Έλληνας ήταν που διέσωσε από την καταστροφή και τη λήθη το εξαιρετικά σημαντικό τμήμα της ευρωπαϊκής τέχνης του 20ού αιώνα, αφού πίστευε ότι η παραγωγή της ήταν ένα τραγικό λάθος και ότι «οι

Ήταν η εποχή της μεγάλης αμφισβήτησης, ήταν ο καιρός που όλες οι προοπτικές ήταν ανοιχτές και ήταν οι καλλιτέχνες-πionέροι που δεν φοβούνταν τις ρήξεις με το παρελθόν και έθεσαν εαυτούς στην υπηρεσία της μεγάλης αλλαγής

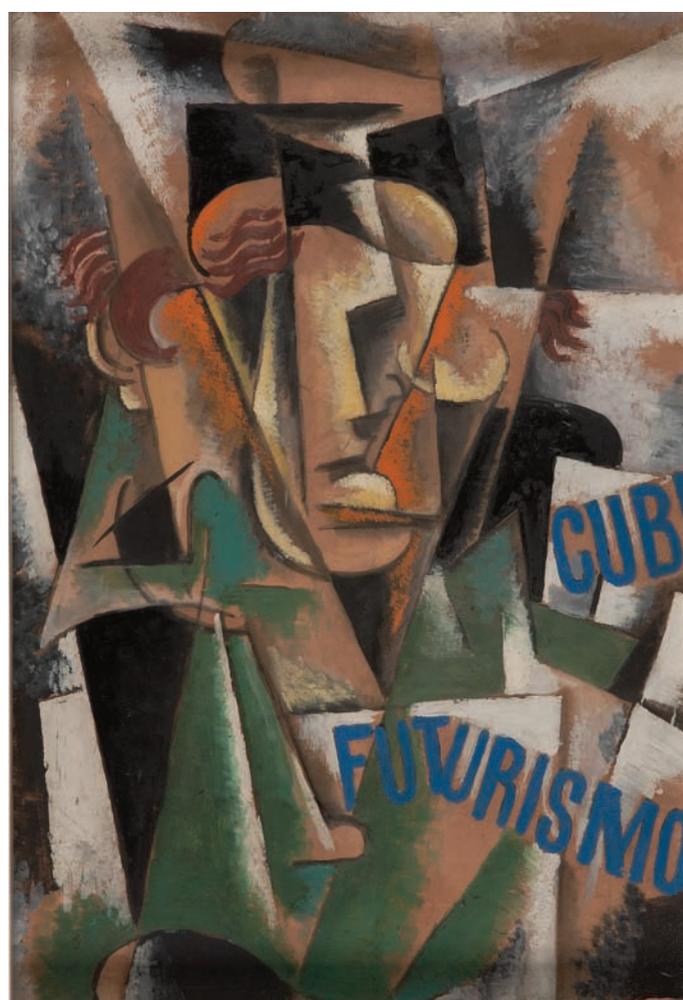
άνθρωποι θα τη χρειαζόνταν και θα την εκτιμούσαν κάποια μέρα». Μετατρέποντας το διαμέρισμά του στη Μόσχα, κατά τις δεκαετίες 1960 και 1970, σε «άντρο» άμεσα συνδεδεμένο με την απαγορευμένη τέχνη της πρωτοπορίας, λειτουργησε κατά κάποιον τρόπο και σαν ένα ανεπίσημο Μουσείο Μοντέρνας Τέχνης για όσους επιθυμούσαν να μυηθούν στο σύμπαν της.

Ο Κωστάκης έφυγε από τη Ρωσία με τη συλλογή του το 1977, αφήνοντας στην Πινακοθήκη Τρετιακόφ ως δωρεά 834 έργα, ενώ μετά την πρώτη έκθεση στο Μουσείο Τέχνης του Ντίσελντορφ το 1977, ιδίως όμως μετά την έκθεση στο Μουσείο Γκούγκενχάϊμ της Νέας Υόρκης το 1981, η συλλογή επιτέλους βρήκε τη θέση της στον κόσμο, περιοδεύοντας στα σημαντικότερα μουσεία της Ευρώπης, των ΗΠΑ και του Καναδά. Πέθανε στην Αθήνα το 1990 και, 5 χρόνια αργότερα, τον Δεκέμβριο του 1995, πραγματοποιήθηκε στην Εθνική Πινακοθήκη – Μουσείο Αλεξάνδρου Σούτσου η πρώτη έκθεση της συλλογής του στην Ελλάδα, σε επιμέλεια της Άννας Καφέτση.

Το γεγονός αποτέλεσε θρυαλλίδα εξελίξεων για την ιστορία των μουσειακών θεσμών στην Ελλάδα: η αγορά των 1.277 έργων της συλλογής ολοκληρώθηκε από το ελληνικό δημόσιο τον Μάρτιο του 2000 και με απόφαση του Υπουργείου Πολιτισμού συλλογή περιήλθε στο νεοϊδρυθέν τότε Κρατικό Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης της Θεσσαλονίκης, το οποίο τον Νοέμβριο του 2018 μετεξελίχθηκε στον Μητροπολιτικό Οργανισμό Μουσείων Εικαστικών Τεχνών Θεσσαλονίκης (ΜΟΜus). Μετά την ολοκλήρωση της αγοράς, η οικογένεια του Γιώργου Κωστάκη δώρισε στο μουσείο το αρχείο του συλλέκτη, που αποτελείται από πάνω από 2.000 πολύτιμα αντικείμενα (χειρόγραφα, εκδόσεις, φωτογραφίες, αφίσες, τετράδια καλλιτεχνών, ζωγραφικά σχέδια). Ο μύθος της θα συναντηθεί ξανά με την Αθήνα, αφού η Εθνική Πινακοθήκη, σε συνεργασία με το ΜΟΜus – Μουσείο Μοντέρνας Τέχνης – Συλλογή Κωστάκη, εγκαινιάζει στις 15 Απριλίου την επετειακή έκθεση με τίτλο «Ο Κόσμος της Πρωτοπορίας: Πόλη, Φύση, Σύμπαν, Άνθρωπος». **Α**



Κούσταβ Κλούτσις
«Εργάτες του κόσμου
ενωθείτε»
Σχέδιο για περίτερο
προπαγάνδας, 1922



Λιουμπόβ Ποπόβα
Κυβοφουτουριστικό
πορτρέτο, 1914
Λάδι σε χαρτόνι

Επαμεινώνδας Χριστοφιλόπουλος «Ανυπομονώ για τον θόρυβο που θα κάνει η Συλλογή Κωστάκη στην Αθήνα!»

ΤΟΥ ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΤΣΙΤΣΟΠΟΥΛΟΥ - ΦΩΤΟ: ΛΑΖΑΡΟΣ ΓΡΑΙΚΟΣ



T

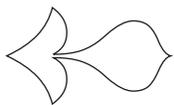
ριάντα χρόνια μετά την πρώτη παρουσίαση της Συλλογής Κωστάκη στην Ελλάδα, η έκθεση «Ο Κόσμος της Πρωτοπορίας: Πόλη, Φύση, Σύμπαν, Άνθρωπος» κατηφορίζει από τη Θεσσαλονίκη, ξαναφέροντας στο προσκήνιο τις μνήμες από την εποχή που ο Μαγιακόφσκι διάβαζε τα φλογισμένα του ποιήματα στην προεπαναστατική τσαρική Μόσχα. Πλάι του οι Τάτλιν και Μάλεβιτς, μαζί με την Ποπόβα και τον Ρότσενκο οραματίζονταν έναν άλλο κόσμο, ο οποίος τότε φάνταζε εφικτός. Τα υπόλοιπα έγιναν και έγραψαν ιστορία: οι Μπολσεβίκοι του Λένιν έφεραν τα πάνω κάτω, και ο Μαγιακόφσκι, όπως και σύσσωμος ο καλλιτεχνικός ανθός της εποχής, συστρατεύτηκε μαζί τους. Ωσει φλασμπάκ, εκείνες οι ιστορικές στιγμές που ο κόσμος κυριολεκτικά χτυπούσε «κόκκινο» επιστρέφουν στην Αθήνα

του φετινού Απρίλη. Τόπος, η Εθνική Πινακοθήκη, όπου, σε συνεργασία με το MOMus – Μουσείο Μοντέρνας Τέχνης – Συλλογή Κωστάκη, τα διαμάντια του μοναδικού εικαστικού κινήματος θα εκτεθούν, γνωστές ιστορίες θα επαναφωτιστούν και καλά κρυμμένα μυστικά θα βγουν στη φόρα. Ιδανικό τάμπινγκ, επομένως, για μια συζήτηση με τον **Επαμεινώνδα Χριστοφιλόπουλο**.

Ο πρόεδρος του Μητροπολιτικού Οργανισμού MOMus μιλά στην **ATHENS VOICE** για την αιώνια λακάδα της Συλλογής Κωστάκη, την ανθοφορία των μουσείων της Θεσσαλονίκης, που ειδικά φέτος σημειώνουν τεράστια επιτυχία ως προς τα εκθέματα αλλά και την προσέλευση, όπως και για το μέλλον της πόλης που επιτέλους μεταμορφώνεται σε κάτι περισσότερο απ' αυτό που τη θέλουν να είναι τα κλισέ τύπου «ερωτική» ή «γαστρονομικός προορισμός».



Αθήνα καλεί Θεσσαλονίκη και Μόσχα



— Θα πω ότι η συλλογή Κωστάκη είναι ένα από τα πολυτιμότερα πολιτισμικά αγαθά που διαθέτει η Θεσσαλονίκη, τόσο λόγω της χρηματικής της αξίας, όπως αποτιμάται σήμερα, όσο και λόγω της άυλης πνευματικής υπεραξίας της. Πόσο δίκιο ή άδικο έχω;

Η Συλλογή Κωστάκη είναι, χωρίς υπερβολή, ένα από τα σημαντικότερα πολιτιστικά κεφάλαια που διαθέτει σήμερα η Θεσσαλονίκη και συνολικά η Ελλάδα. Όχι μόνο λόγω της χρηματικής αξίας των έργων της, αλλά κυρίως λόγω της ανεκτίμητης πνευματικής της σημασίας. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη και πληρέστερη συλλογή ρωσικής πρωτοπορίας εκτός Ρωσίας. Αν θέλουμε να το φανταστούμε με μια αναλογία: είναι σαν ένας συλλέκτης να είχε καταφέρει να συγκεντρώσει τα σημαντικότερα έργα της Αναγέννησης από τον Λεονάρντο ντα Βίντσι, τον Μιχαήλ Άγγελο, τον Ραφαήλ, τον Μποτιτσέλι και άλλους μεγάλους δημιουργούς. Κάτι αντίστοιχο πέτυχε ο Πύργος Κωστάκης για ένα από τα πιο ριζοσπαστικά κεφάλαια της ιστορίας της τέχνης – τη Ρωσική Πρωτοπορία. Ο Κωστάκης διέσωσε έργα καλλι-

— Να υποθέσω πως δεν ήσουν βουτηγμένος στα βαθιά της συλλογής μέχρι να αναλάβεις τη διεύθυνση του MOMus. Μπορείς εν τάξει να συνοψίσεις την ιστορία του συλλέκτη Κωστάκη καθώς και το χρονικό της απόκτησής της; Πράγματι, πριν αναλάβω τη διοίκηση του MOMus είχα επισκεφθεί τη συλλογή, αλλά δεν είχα συνειδητοποιήσει πλήρως το εύρος και τη σημασία της. Και αυτό είναι κάτι που οφείλουμε ως οργανισμός να αλλάξουμε: να αναδείξουμε τη σημασία της στο ευρύ κοινό.

Ο Πύργος Κωστάκης υπήρξε μια πραγματικά μοναδική προσωπικότητα. Ζώντας στη Μόσχα από τη δεκαετία του 1940, άρχισε να συλλέγει έργα της Ρωσικής Πρωτοπορίας σε μια εποχή που αυτά θεωρούνταν σχεδόν «επικίνδυνα» από το σοβιετικό καθεστώς. Με πάθος, επιμονή και σχεδόν εμμονική αφοσίωση, κατάφερε να διασώσει ένα τεράστιο κομμάτι αυτής της καλλιτεχνικής κληρονομιάς. Όταν εγκατέλειψε τη Σοβιετική Ένωση το 1977, σε συμφωνία με τις αρχές, άφησε μεγάλο μέρος της συλλογής στην Πινακοθήκη Τρετιάκοφ της Μόσχας, αλλά μετέφερε μαζί του έναν εξαιρετικά σημαντικό όγκο έργων. Ερχόμενος στην Ελλάδα, προσπάθησε πολλές φορές να βρεθεί θεσμική λύση ώστε η συλλογή να αποκτήσει μόνιμη στέγη, αλλά για χρόνια αντιμετώπισε αδιαφορία.

Μετά τον θάνατό του, το 1990, οι κληρονόμοι του άρχισαν να πωλούν μεμονωμένα έργα, ενώ παράλληλα έρχονταν σε διαπραγματεύσεις με μεγάλα μουσεία του εξωτερικού –ακόμη και με το MoMA– για την πώληση ολόκληρης της συλλογής. Η μεγάλη ανατροπή ήρθε το 1999, όταν το ελληνικό κράτος, με πρωτοβουλία του τότε υπουργού Πολιτισμού Ευάγγελου Βενιζέλου και με την κυρία Λίνα Μενδώνη στη θέση της γενικής γραμματέως, αποφάσισε να προχωρήσει στην αγορά της συλλογής έναντι περίπου 40 εκατ. ευρώ και να τη φέρει στη Θεσσαλονίκη. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη επένδυση που έχει κάνει ποτέ η ελληνική πολιτεία για την απόκτηση πολιτιστικού αγαθού, πέρα από έργα υποδομών. Υπάρχει μάλιστα και ένα ενδιαφέρον funfact από τις διαπραγματεύσεις: η αξία της συλλογής είχε εκτιμηθεί διαφορετικά από τρεις πλευρές. Οι εκτιμήσεις του οίκου Σόθμπος έδωσαν την υψηλότερη εκτίμηση, εκείνοι της οικογένειας Κωστάκη τη χαμηλότερη, ενώ υπήρξε και τρίτη, ανεξάρτητη εκτίμηση από την πλευρά του ελληνικού κράτους. Τελικά η αγορά πραγματοποιήθηκε κοντά σ' αυτή την τελευταία εκτίμηση – γεγονός που θεωρείται μέχρι σήμερα μια ιδιαίτερα επιτυχημένη συμφωνία για την Ελλάδα.

— Γιατί ο ανεξοικειωτος Αθηναίος, με το τόσο βαρύ ιστορικό παρελθόν της συλλογής, πρέπει να περάσει για το δέον «προσκύνημα»;

Ο βασικός λόγος είναι απλός: γιατί πρόκειται για μια μοναδική ευκαιρία. Η έκθεση στην Εθνική Πινακοθήκη παρουσιάζει ένα εξαιρετικά σημαντικό μέρος της συλλογής, αλλά είναι πολύ πιθανό στο μέλλον αυτά τα έργα να εκτίθενται μόνιμα στη Θεσσαλονίκη, στο νέο μουσείο που σχεδιάζεται στο συγκρότημα ΦΙΞ. Κάθε μεγάλο μουσείο στον κόσμο έχει κάποια έργα που αποτελούν τον πυρήνα της ταυτότητάς του. Όπως το Βασίλισσα Σοφία δεν μπορείς να το φανταστείς χωρίς την «Guernica» του Πικάσο, έτσι και στο MOMus ο επισκέπτης θα πρέπει να μπορεί να δει όλα τα εμβληματικά μας έργα, όπως το «Μαύρο ορθογώνιο» του Μαλέβιτς, τη «Γυναίκα που ταξιδεύει» της Ποπόβα ή τη «Δυναμική πόλη» του Κλούτσις.

— Λίγη ιστορία ακόμα: ποιος είναι και γιατί ο πιο αγαπημένος σου πίνακας από τη συλλογή χάρη στα μυστικά που κρύβει; Πόσον καιρό σου πήρε να μυηθείς στα ενδότερά της από τη Μαρία Τσαντσάνογλου – oh lucky you!

Θα ξεκινήσω από τη Μαρία Τσαντσάνογλου. Έχω πει πρόσφατα, και το εννοώ, ότι είναι κάτι σαν το «ChatGPT της ρωσικής πρωτοπορίας». Η γνώση, το πάθος και η αφοσίωσή της σ' αυτό το σύμπαν που γεννήθηκε στις αρχές του 20ού αιώνα είναι πραγματικά εντυπωσιακά. Για μένα υπήρξε πολύτιμος οδηγός. Όταν ανέλαβα, με βοήθησε να μωβαθύτερα στον κόσμο της συλλογής, να δω όχι

μόνο τα έργα αλλά και τις ιστορίες, τις ιδέες και τις φιλοσοφίες που κρύβονται πίσω τους. Με έναν τρόπο, μπορώ να πω ότι εκείνη μου «μετέδωσε τον ιό» της Ρωσικής Πρωτοπορίας. Από τότε έχω διαβάσει δεκάδες βιβλία και άρθρα και έχω κάνει αμέτρητες συζητήσεις για τις πιο απρόσμενες πλευρές αυτού του κόσμου.

Τώρα, αν έπρεπε να ξεχωρίσω ένα έργο από τη συλλογή, αυτό θα ήταν η «Δυναμική πόλη» του Γκούσταβ Κλούτσις. Ο πίνακας μοιάζει σχεδόν με όραμα από το μέλλον. Μια φανταστική πόλη που εκτείνεται πέρα από τα όρια της Γης, γεμάτη ενέργεια, γεωμετρικές δομές και μια αίσθηση αδιάκοπης κίνησης. Δεν είναι απλώς μια πόλη, είναι ένα σύμπαν σε δημιουργία. Το έργο συνδέεται με ένα από τα πιο συναρπαστικά αλλά λιγότερο γνωστά φιλοσοφικά ρεύματα της εποχής: τον ρωσικό κοσμομισμό.

Ο κοσμομισμός γεννήθηκε στα τέλη του 19ου αιώνα γύρω από τις ιδέες του φιλοσόφου Νικολάι Φεντόροφ και αποτέλεσε ένα από τα πιο παράξενα αλλά και γοητευτικά μείγματα φιλοσοφίας, επιστήμης και ουτοπικής σκέψης. Συνδύαζε την ορθόδοξη εσχατολογία με την επιστημονική αισιοδοξία της εποχής και πίστευε ότι η

ανθρωπότητα έχει μια κοσμική αποστολή. Η βασική ιδέα ήταν ριζοσπαστική: ότι η ανθρωπότητα δεν πρέπει απλώς να αποδέχεται την εξέλιξη της φύσης, αλλά να την κατευθύνει συνειδητά. Μέσω της επιστήμης και της συλλογικής δράσης, οι κοσμιστές πίστευαν ότι ο άνθρωπος θα μπορούσε κάποτε να νικήσει τον θάνατο, να αναστήσει τους προγόνους του και να επεκταθεί πέρα από τη Γη, στο διάστημα. Π' αυτούς, το διάστημα δεν ήταν απλώς ένα επιστημονικό πεδίο, ήταν το επόμενο στάδιο της ανθρώπινης ιστορίας. Δεν είναι τυχαίο ότι ένας από τους σημαντικότερους επιστήμονες που επηρέασταν από αυτές τις ιδέες ήταν ο Κωνσταντίν Τσιολκόφσκι, ο πατέρας της αστροναυτικής.

Πολλοί ιστορικοί πιστεύουν ότι το όραμα του κοσμομισμού συνέβαλε στο να αναπτυχθεί στη Σοβιετική Ένωση μια σχεδόν «κοσμική» φιλοδοξία για την εξερεύνηση του διαστήματος, από τη Λάικα μέχρι τον Πούρι Γκαγκάριν. Η «Δυναμική πόλη» του Κλούτσις είναι σχεδόν η εικαστική αποτύπωση αυτής της ιδέας: μιας ανθρωπότητας που χτίζει έναν νέο κόσμο, κοιτώντας προς το σύμπαν. Και υπάρχει και μια δραματική διάσταση στην ιστορία του έργου. Ο ίδιος ο Κλούτσις εκτελέστηκε το 1938, κατά τη διάρκεια των σταλινικών εκκαθαρίσεων. Τα έργα του θεωρούνταν επικίνδυνα, και για χρόνια εξαφανίστηκαν από την ιστορία της τέχνης. Το γεγονός ότι σήμερα μπορούμε να τα βλέπουμε είναι αποτέλεσμα του πάθους και της επιμονής του Πύργου Κωστάκη, που τα διέσωσε σε μια εποχή που λίγοι καταλάβαιναν την αξία τους.

— Τι ακριβώς θα παρουσιάσει η Θεσσαλονίκη του Μαγιακόφσκι, της Ποπόβα, του Τάτλιν και του Ρότσενοκ στην Αθήνα της Εθνικής Πινακοθήκης; Κόνσεπτ, νούμερα, γράμματα και αριθμούς, παρακαλώ!

Τριάντα χρόνια μετά την τελευταία μεγάλη έκθεση Ρωσικής Πρωτοπορίας στην Αθήνα, επιστρέφουμε, στις 15 Απριλίου, με μια εμβληματική παρουσίαση με τίτλο: «Ο Κόσμος της Πρωτοπορίας: Πόλη, Φύση, Σύμπαν, Άνθρωπος». Η έκθεση περιλαμβάνει περίπου 250 έργα και 44 αρχειακά τεκμήρια, ανάμεσα στα οποία και τμήμα από το περίφημο Letatlin, την ηπτική μηχανή που είχε σχεδιάσει ο Βλαντίμιρ Τάτλιν. Η αφήγηση οργανώνεται σε τέσσερις θεματικές ενότητες – Πόλη, Φύση, Σύμπαν και Άνθρωπος –, που δείχνουν πώς οι καλλιτέχνες της εποχής προσπάθησαν να φανταστούν έναν εντελώς νέο κόσμο μέσα σε μια περίοδο τεράστιων κοινωνικών και τεχνολογικών αλλαγών. Θα δείτε πολλά αριστουργήματα

Η μεταφορά του MOMus – Μουσείου Μοντέρνας Τέχνης στο αναπλασμένο συγκρότημα του ΦΙΞ θα αποτελέσει ένα από τα σημαντικότερα ορόσημα για τη σύγχρονη πολιτιστική εξέλιξη της Θεσσαλονίκης

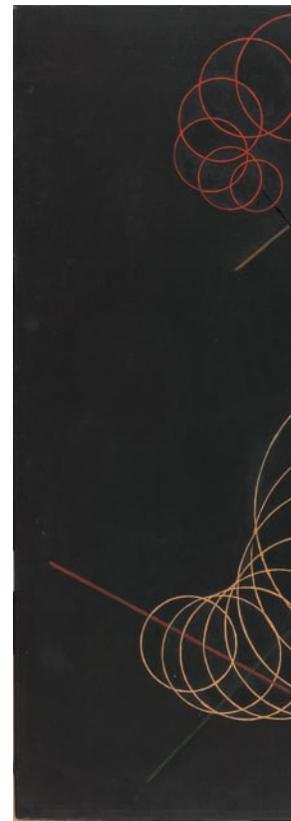


Γκούσταβ Κλούτσις
«Δυναμική πόλη»
1919-1921

τεχνών όπως οι Μαλέβιτς, Καντίνσκι, Ρότσενοκ, Ποπόβα, Στεπάνοβα, Κλούτσις, Λισίτσκι, Τάτλιν, Ροζάνοβα και πολλοί άλλοι. Καλλιτέχνες που δημιούργησαν κινήματα όπως ο σουπρεματισμός και ο κονστρουκτιβισμός, τα οποία το καθεστώς του Στάλιν είχε ουσιαστικά διαγράψει από την επίσημη ιστορία της τέχνης.

Η Ελλάδα φυσικά διαθέτει σημαντικούς καλλιτέχνες και μια πολύ ζωντανή σύγχρονη εικαστική σκηνή. Ωστόσο, είναι γεγονός ότι τα μεγάλα διεθνή μουσεία σπάνια ζητούν ελληνικές συλλογές ως βασικό πυρήνα μεγάλων εκθέσεων. Στην περίπτωση της Συλλογής Κωστάκη συμβαίνει ακριβώς το αντίθετο. Μουσεία όπως το MoMA, το Κέντρο Ζορζ Πομπιντού, το Βασίλισσα Σοφία, η Πινακοθήκη Μοντέρνας Τέχνης Τέιτ, το Μουσείο της Πόλης του Άμστερνταμ ή το Μουσείο Λούντβιχ της Κολωνίας ζητούν συστηματικά έργα της συλλογής για σημαντικές εκθέσεις τους. Αυτό δείχνει πόσο μοναδικός είναι αυτός ο παγκόσμιος πολιτιστικός θησαυρός, που βρίσκεται σήμερα στη Θεσσαλονίκη, στο MOMus – Μουσείο Μοντέρνας Τέχνης, και τον οποίο έχουμε ευθύνη να αναδείξουμε ακόμη περισσότερο.

Αλεξάντρ Ρότσενοκ
Γραμμισμός, 1920



της Συλλογής Κωστάκη του MOMus από καλλιτέχνες θρύλους όπως οι Ξένια Έντερ, Βασίλι Καντίνσκι, Γκούσταβ Κλούτσι, Ιβάν Κλιουν, Ελ Λισίτσκι, Καζίμρ Μαλέβιτς, Βλαντίμιρ Μαγιακόφσκι, Μιχαήλ Ματιούσιν, Σολομόν Νικρίτιν, Λιουμπόφ Ποπόβα, Αλεξάντρ Ρότσενκο, Βλαντίμιρ Τάτλιν, και πολλούς άλλους. Ανυπομονώ να δω τον θόρυβο που θα κάνει η έκθεση στην Αθήνα και την αντήχσή της στη Θεσσαλονίκη.

— Όταν παραδοθεί το αναπλασμένο ΦΙΞ στα δυτικά, το Μουσείο της Μονής Λαζαριστών θα πει αντίο στη Σταυρούπολη και θα μετακομίσει προς το κέντρο. Πιστεύεις πως αυτή η μεταφορά θα ανοίξει νέες δυναμικές στη συλλογή από πλευράς επισκεψιμότητας; Γιατί έχω την εντύπωση πως ο μέσος Θεσσαλονικιός, όπως και ο ντόπιος ή ξένος επισκέπτης, θεωρούσε «ταξίδι» να την επισκεφτεί...

Είναι αλήθεια ότι για πολλά χρόνια η επίσκεψη στη Μονή Λαζαριστών, όσο σημαντικός κι αν είναι ο χώρος, έδινε σε πολλούς Θεσσαλονικείς και επισκέπτες την αίσθηση μιας μικρής «εκδρομής». Η μεταφορά του MOMus – Μουσείου Μοντέρνας Τέχνης στο αναπλασμένο συγκρότημα του ΦΙΞ, σε ένα πιο κεντρικό και εμβληματικό σημείο της πόλης, πιστεύω ότι θα αλλάξει αυτή τη δυναμική και θα φέρει τη συλλογή πιο κοντά στο καθημερινό πολιτιστικό και τουριστικό ρεύμα της Θεσσαλονίκης. Να θυμίσω επίσης ότι το κτίριο στο οποίο αναφερόμαστε αποτελεί μέρος του ιστορικού συγκροτήματος της πρώην ζυθοποιίας Κάρολος Φιξ, που ιδρύθηκε το 1892 και έχει χαρακτηριστεί ιστορικό διατηρητέο μνημείο. Η ανάπλασή του και η στέγαση εκεί του μουσείου μπορεί να δημιουργήσει ένα νέο ισχυρό τοπόσημο για τον σύγχρονο πολιτισμό της πόλης.

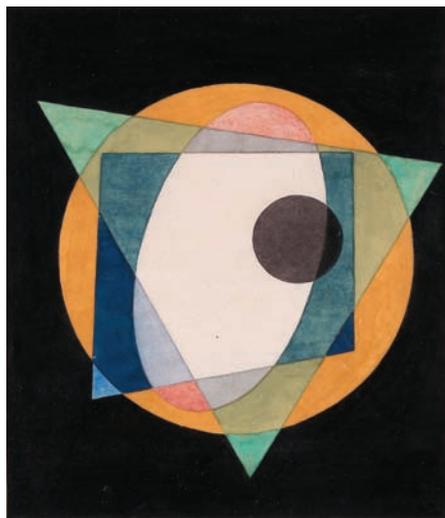
Η μεταφορά του MOMus στο αναπλασμένο συγκρότημα του ΦΙΞ θα αποτελέσει ένα από τα σημαντικότερα ορόσημα για τη σύγχρονη πολιτιστική εξέλιξη της Θεσσαλονίκης. Ένα τέτοιο εμβληματικό έργο θα έχει τη δυνατότητα να δημιουργήσει νέο ενδιαφέρον, να παράγει «θόρυβο» διεθνώς και να λειτουργήσει ως μοχλός ανάπτυξης – με έναν τρόπο που θυμίζει, σε μικρότερη κλίμακα φυσικά, το παράδειγμα του Γκούγκενχαϊμ στο Μπιλμπάο. Παράλληλα, θα συμπληρώσει το ήδη ισχυρό ιστορικό αφήγημα της πόλης, που βασίζεται κυρίως στα αρχαία, ρωμαϊκά και οθωμανικά μνημεία, προσθέτοντας έναν ισχυρό πόλο για τον σύγχρονο πολιτισμό.

Για να είμαι ειλικρινής, πάντα μου προκαλούσε απορία το γεγονός ότι, για πάνω από δύο δεκαετίες μετά την έλευση της Συλλογής Κωστάκη στη Θεσσαλονίκη, δεν είχε υπάρξει μια ευρύτερη συστράτευση σε τοπικό επίπεδο για τη δημιουργία ενός μουσείου αντάξιου της σημασίας της. Πρόκειται για μια συλλογή παγκόσμιας εμβέλειας, που αφηγείται ένα από τα πιο συναρπαστικά κεφάλαια της καλλιτεχνικής πρωτοπορίας του 20ού αιώνα. Χρειάστηκε τελικά η πολιτεία – και η υπουργός Πολιτισμού Λίνα Μενδώνη – να προχωρήσει σε μια σημαντική επένδυση, ώστε να ολοκληρωθεί αυτό που θα μπορούσε να θεωρηθεί χρέος προς ένα πολύτιμο κομμάτι της παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς.

— Ας μιλήσουμε για το σύνολο των μουσείων που εποπτεύεις: Πρόσφατα η υπουργός Πολιτισμού έκανε λόγο για αύξηση 400% στα έσοδά τους, που πάει να πει μεγαλύτερη επισκεψιμότητα και μια άλλου είδους προσέγγιση σ' αυτό που λέμε πολιτιστικό προϊόν, προσφορά και ζήτηση. Πώς κατάφερες να κάνεις τον πολιτισμό να «τρεντάρει»;

Θα πω κάτι που ίσως ακουστεί λίγο παράδοξο: το 99% των ανθρώπων που διοικούν μουσεία προέρχονται από θεωρητικές σχολές, κυρίως Ιστορίας και Αρχαιολογίας. Αυτό είναι απολύτως σεβαστό, αλλά δημιουργεί συχνά έναν συγκεκριμένο τρόπο σκέψης. Στο σύγχρονο μάντζμεντ, όμως, χρειάζεσαι πιο ποικιλόμορφες ομάδες, ανθρώπους με διαφορετικές δεξιότητες και οπτικές. Θα ήθελα πραγματικά να δω στο μέλλον μεγαλύτερο άνοιγμα και σ' αυτό το επίπεδο.

Όταν αναλάβαμε το καλοκαίρι του 2022, βρήκαμε ένα σύστημα αρκετά εσωστρεφές και διστακτικό



απέναντι στην κοινωνία και τον ιδιωτικό τομέα. Η δική μας λογική ήταν απλή: δεν χρειάζεται να εφεύρεις τον τροχό. Κοιτάς τι κάνουν τα καλύτερα μουσεία στον κόσμο και το προσαρμόζεις στα δικά σου δεδομένα – αρκεί να έχεις διάθεση για πειρατισμό και να μη φοβάσαι τα λάθη.

Έτσι, ανοίξαμε τα μουσεία πολύ περισσότερο προς την πόλη. Φέραμε συναυλίες και πάρτι μέσα στους εκθεσιακούς χώρους, αναπτύξαμε εκπαιδευτικά προγράμματα για όλες τις ηλικίες και δημιουργήσαμε μια εξαιρετικά δυναμική ομάδα εικαστικής Θεραπείας. Συχνά μέσα στο μουσείο κάνω μια απλή ερώτηση στους συνεργάτες μου: «Τι θα έκανε το Λούβρο»;. Μπορεί να ακούγεται αστειό, αλλά αυτή η λογική – να κοιτάς τους καλύτερους – μας βοήθησε να ανοίξουμε το MOMus προς την κοινωνία, να συνεργαστούμε με τον ιδιωτικό τομέα και να δούμε ακόμα και πολύ πρακτικά ζητήματα με άλλη ματιά.

Ταυτόχρονα, δουλέψαμε πολύ πάνω στην εμπειρία του επισκέπτη. Τα δύο καφέ των μουσείων, που ήταν κλειστά για πάνω από 10 χρόνια, άνοιξαν ξανά και έχουν ήδη γίνει σημεία συνάντησης, ενώ αναπτύξαμε και μια νέα στρατηγική για τα πωλητήρια. Και βέβαια υπάρχει και η συνεργασία μας με τη Fragort για τη δημιουργία του MOMus Air στο Αεροδρόμιο Μακεδονία. Θέλουμε το MOMus να συναντά την επισκέπτη πριν ακόμη φτάσει στην πόλη, ενώ αυτή την περίοδο «ζυμώνουμε» και κάτι που δεν έχει ξαναγίνει στα ελληνικά μουσεία – θα το ανακοινώσουμε μετά το Πάσχα.

— Επίσης έχεις τολμήσει να αμφισβητήσεις τα θέματα περί πόλης-γαστρονομικού παράδεισου, ιδανικού city break προορισμού. Πρόταξες τον πολιτισμό και το κοσμοπολίτικο παρελθόν ως το πιο δυνατό μας χαρτί, αντί για τα νδονοθηρικά κλισέ που θεωρούν τη Θεσσαλονίκη έξωτικό προορισμό χαράς και σχολής και κέντρο λόγο για ένα άλλο μοντέλο ανάπτυξης. Μπορείς να επεκταθείς;

Εξέφρασα έναν προβληματισμό που νομίζω ότι πολλοί μοιράζονται, αλλά λίγοι διατυπώνουν δημόσια. Τα τελευταία χρόνια η Θεσσαλονίκη έχει εγκλωβιστεί σε ένα αρκετά μονοδιάστατο αφήγημα που την παρουσιάζει κυρίως ως «γαστρονομικό προορισμό». Αναμφίβολα η πόλη έχει μια ζωντανή σκηνή εστίασης, όμως η γαστρονομία δύσκολα μπορεί να αποτελέσει πραγματικό συγκριτικό πλεονέκτημα. Στην Ελλάδα υπάρχουν δεκάδες περιοχές που θα μπορούσαν να διεκδικήσουν τον ίδιο τίτλο, από την Καλαμάτα μέχρι τα Χανιά ή τον Βόλο.

Αντίθετα, το βαθύτερο κεφάλαιο της Θεσσαλονίκης βρίσκεται αλλού: στον πολιτισμό και στη μοναδική πολυεπίπεδη ιστορική της ταυτότητα. Είναι μια πόλη όπου συνυπάρχουν ρωμαϊκά μνημεία, βυζαντινές εκκλησίες παγκόσμιας σημασίας, η μεγάλη εβραϊκή ιστορία της, η οθωμανική κληρονομιά, αλλά και ισχυρές σύγχρονες πολιτιστικές υποδομές και συλλογές, όπως η Συλλογή Κωστάκη, μία από τις σημαντικότερες συλλογές Ρωσικής Πρωτοπορίας στον κόσμο. Πιστεύω βαθιά ότι ένα διαφορετικό μοντέλο ανάπτυξης για τη Θεσσαλονίκη πρέπει να στηριχθεί στον πολιτισμό ως στρατηγικό κεφάλαιο και όχι ως συμπληρωματική δραστηριότητα. Η επένδυση στον πολιτισμό δημιουργεί πολλαπλασιαστικά οφέλη: βελτιώνει την ποιότητα ζωής των κατοίκων, ενισχύει τη διεθνή εικόνα της πόλης και

Ιβάν Κλιουν
Χωρίς τίτλο, περ. 1917

προσελκύει επισκέπτες υψηλότερης προστιθέμενης αξίας. Δεν είναι τυχαίο ότι πόλεις που κατάφεραν να μετασχηματίσουν την οικονομία τους τις τελευταίες δεκαετίες – όπως το Μπιλμπάο ή η Μάλαγα – δεν επένδυσαν απλώς σε τουριστικές υποδομές. Επένδυσαν κυρίως σε ισχυρά πολιτιστικά οικοσυστήματα: σε μουσεία, συλλογές, μεγάλες εκθέσεις, πολιτιστικές διαδρομές και γεγονότα που δημιουργούν λόγους επίσκεψης όλο τον χρόνο.

Η Θεσσαλονίκη έχει όλα τα συστατικά για κάτι αντίστοιχο. Αυτό που χρειάζεται είναι ένα πιο φιλόδοξο συλλογικό αφήγημα. Αντί να αναπαράγουμε ένα εύκολο lifestyle στερεότυπο, την πόλη της καλοπέρασης, μπορούμε να χτίσουμε μια ταυτότητα βασισμένη στον πολιτισμό, τη γνώση και τον κοσμοπολιτισμό που ιστορικά χαρακτήριζε τη Θεσσαλονίκη. Χαίρομαι που τα τελευταία χρόνια η κεντρική κυβέρνηση στηρίζει σημαντικά πολιτιστικά έργα στην πόλη. Το ζητούμενο τώρα είναι να κινηθούμε πιο αποφασιστικά και σε τοπικό επίπεδο – ως κοινωνία, θεσμοί και φορείς –, ώστε ο πολιτισμός να γίνει πραγματικά κινητήριο δύναμη ανάπτυξης.

— Επιστρέφω στα μουσεία που εποπτεύεις: Αν έπρεπε να χωρίσω τις εποχές τους σε προ και επί Επαμεινώνδα Χριστοφιλόπουλου, πώς θα τις περιέγραψες, τι νέο έφερε και ποιες από τις παλιές παθογένειες πάλεψες και συνεχίζεις να προσπαθείς να εξαλείψεις;

Όταν αναλάβαμε ως νέα διοίκηση το καλοκαίρι του 2023, εντοπίσαμε αρκετές αρρυθμίες που έπρεπε να διορθωθούν. Σε τέτοιους οργανισμούς, όμως, το πιο δύσκολο ζήτημα δεν είναι συνήθως οι διαδικασίες ή οι υποδομές, αλλά η κουλτούρα. Οι τρόποι σκέψης και λειτουργίας που έχουν διαμορφωθεί με τα χρόνια και είναι βαθιά ενσωματωμένοι στο «DNA» ενός οργανισμού. Γι' αυτό δώσαμε εξαιρετική προτεραιότητα σε ένα νέο μοντέλο οργάνωσης και λειτουργίας, που βασίζεται σε τέσσερις αρχές: διαφάνεια, αξιοκρατία, πειρατισμό και μέλλον. Η διαφάνεια είναι αυτονόητη για έναν δημόσιο οργανισμό: διαχειριζόμαστε δημόσιους πόρους και υποδομές και οφείλουμε να λειτουργούμε με απόλυτο σεβασμό στο δημόσιο συμφέρον.

Η αξιοκρατία σημαίνει ότι, πέρα από προσωπικές σχέσεις ή παλιές συνεργασίες, αξιολογούμε διαρκώς ανθρώπους και συνεργασίες και έχουμε προχωρήσει σε αλλαγές σε πολλά επίπεδα. Ο πειρατισμός είναι απαραίτητος για να υπάρξει καινοτομία – στις εκθέσεις, στην επικοινωνία, ακόμη και στην εσωτερική οργάνωση. Δοκιμάζουμε συνεχώς νέες ιδέες, γνωρίζοντας ότι κάποιες θα πετύχουν και κάποιες όχι. Αλλά χωρίς αυτόν τον χώρο δοκιμής δεν υπάρχει πρόοδος. Και τέλος το μέλλον. Σε έναν κόσμο που αλλάζει ραγδαία, παρακολουθούμε συνεχώς τις διεθνείς τάσεις, τις κοινωνικές αλλαγές και τις νέες προκλήσεις, προσπαθώντας να προσαρμόζουμε τον οργανισμό εγκαίρως.

Παράλληλα με την εσωτερική οργάνωση, δουλεύουμε συστηματικά σε τρεις ακόμη άξονες. Ο πρώτος είναι η κοινωνία. Ανοίγουμε τα μουσεία σε νέα κοινά, σε ειδικές κοινωνικές ομάδες και σε συνεργασίες με τον ιδιωτικό τομέα. Ο δεύτερος είναι η κλιματική κρίση, όπου έχουμε ήδη θέσει σε εφαρμογή ένα συγκεκριμένο διετές σχέδιο δράσης. Και ο τρίτος είναι οι υποδομές, οι οποίες αναβαθμίζονται σταδιακά χάρη τόσο στην αυξημένη στήριξη του Υπουργείου Πολιτισμού όσο και στην εντυπωσιακή αύξηση των ιδιωτικών εσόδων του MOMus κατά περίπου 400% μέσα σε τρία χρόνια. Ευτυχώς τα αποτελέσματα φάνηκαν άμεσα. Η επισκεψιμότητα αυξήθηκε περίπου κατά 60% στην τριετία. Για εμάς αυτό σημαίνει ότι κάτι αλλάζει: τα μουσεία δεν είναι πια κλειστοί θεσμοί για λίγους, αλλά χώροι που ξανασυνατούν την κοινωνία. **A**

Πιστεύω βαθιά ότι ένα διαφορετικό μοντέλο ανάπτυξης για τη Θεσσαλονίκη πρέπει να στηριχθεί στον πολιτισμό ως στρατηγικό κεφάλαιο και όχι ως συμπληρωματική δραστηριότητα

«Ο Επαμεινώνδας Χριστοφιλόπουλος είναι επικεφαλής της Έδρας UNESCO για την Έρευνα του Μέλλοντος, που φιλοξενείται στο Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας (ITE), και πρόεδρος του Μητροπολιτικού Οργανισμού Μουσείων Εικαστικών Τεχνών Θεσσαλονίκης (MOMus). Είναι υπότροφος του Ίδρυματος Ωνάση και κάτοχος διδακτορικού διπλώματος στη Στρατηγική Πρόοραση, ενώ το ακαδημαϊκό του προφίλ περιλαμβάνει επίσης σπουδές στη Φυσική (BSc), στο Περιβάλλον (MSc) και στις Διεθνείς Σχέσεις. Εργάζεται στον τομέα της έρευνας μέλλοντος από το 2010, σχεδιάζοντας και υλοποιώντας ποικίλα έργα, ενώ έχει διατελέσει επικεφαλής επιστημονικός σύμβουλος για τη στρατηγική πρόοραση στο Γραφείο του Πρωθυπουργού. Έχει δημοσιεύσει μονογραφίες και άρθρα σε διάφορα επιστημονικά περιοδικά και έχει επιμεληθεί δύο βιβλία που εκδόθηκαν στην Ελλάδα. Έχει διατελέσει πρόεδρος του δικτύου Foresight Europe Network και σήμερα είναι πρόεδρος του ελληνικού κόμβου του Millennium Project.

27-30 ΜΑΡΤΙΟΥ

STAVROS
NIARCHOS
FOUNDATION
CULTURAL
CENTER

ΚΕΝΤΡΟ
ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΙΔΡΥΜΑ
ΣΤΑΥΡΟΣ
ΝΙΑΡΧΟΣ

WOW ATHENS 2026

ΕΝΩΝΟΥΜΕ ΤΗ ΦΩΝΗ ΜΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΟΤΗΤΑ
ΤΩΝ ΦΥΛΩΝ ΚΑΙ ΤΟ ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΜΕ

ΙΔΕΕΣ – ΤΕΧΝΗ – ΠΡΟΒΟΛΕΣ – ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ – ΜΟΥΣΙΚΗ – MARKETPLACE

WOW
Athens

ΟΜΙΛΙΕΣ: **TARANA BURKE** #ΜΕΤΟΟ – **NAILA KABEER** ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟΣ, LSE
RUMENA BUŽAROVSKA ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ, ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟΣ
ΕΚΑΤΕΡΙΝΑ JUSKOWSKI MIAMI GIRLS FOUNDATION / OLD CARPET FACTORY, ΥΔΡΑ
ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ: **Ο ΑΝΤΡΑΣ ΜΟΥ** ΣΚΗΝΟΘΕΣΙΑ ΜΑΡΙΑ ΜΑΓΓΑΝΑΡΗ – LIVE: **IMANY**

ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΕΙΣΟΔΟΣ ΜΕ ΠΡΟΕΓΓΡΑΦΗ | ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: [SNFCC.ORG](https://snfcc.org)

Χορηγοί επικοινωνίας:

EPT

ATHENS



POPADANDA

Με την υποστήριξη:



Μέγας Δωρητής ΚΠΙΣΝ:

ΙΣΝ / SNF

ΙΔΡΥΜΑ ΣΤΑΥΡΟΣ ΝΙΑΡΧΟΣ
STAVROS NIARCHOS FOUNDATION

Επίκεντρο ο άνθρωπος
humanity at the core

MOVE MAKERS_2

Ο κόσμος αλλάζει ραγδαία. Οι παλιές σταθερές χάνουν την ισορροπία τους και μέσα σε αυτό το περιβάλλον οι επιχειρήσεις καλούνται να προσαρμοστούν στην επόμενη ημέρα. Η **Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη** από «υποχρέωση» μετατρέπεται σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, η **τεχνητή νοημοσύνη** αποτελεί πολύτιμο –και αναγκαίο– εργαλείο, η κρίση μπορεί να δημιουργήσει **ευκαιρίες**. Ποιες είναι οι επόμενες επενδυτικές τάσεις; Πώς επηρεάζει ο **πόλεμος** στη Μέση Ανατολή; Με ποιο τρόπο αντιδρούν στις νέες συνθήκες οι **επιχειρήσεις** που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας; Στις σελίδες που ακολουθούν, ρεπορτάζ και αναλύσεις περιγράφουν την εικόνα του **σύγχρονου επιχειρείν** και αναδεικνύουν κάποια πολύ ενδιαφέροντα **success stories**. – **A.V. Team**



DATA CENTERS ΤΟ ΝΕΟ, ΜΕΓΑΛΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ «ΣΤΟΙΧΗΜΑ» ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ, ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ, ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΩΝ ΚΑΙ ΕΝΑΣ ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΟΣ ΟΔΙΚΟΣ ΧΑΡΤΗΣ ΑΝΟΙΓΟΥΝ ΤΟΝ ΔΡΟΜΟ ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ ΚΥΡΙΑΝΙΔΗ

Σε μια εποχή που σχεδόν κάθε οικονομική δραστηριότητα περνά μέσα από το διαδίκτυο, τα δεδομένα έχουν γίνει η πιο πολύτιμη «πρώτη ύλη». Πίσω, όμως, από την ευκολία ενός email, μιας τραπεζικής συναλλαγής ή μιας αναζήτησης στο διαδίκτυο, κρύβονται τεράστιες εγκαταστάσεις, γεμάτες υπολογιστές, που λειτουργούν αδιάκοπα.

Ο λόγος για τα Data Centers. Κτίρια υψηλής τεχνολογίας που φιλοξενούν χιλιάδες servers και αποτελούν, ουσιαστικά, τα «εργοστάσια» της ψηφιακής οικονομίας. Εκεί αποθηκεύονται δεδομένα, λειτουργούν εφαρμογές, εξυπηρετούνται ιστοσελίδες και τίθενται υπό επεξεργασία τεράστιοι όγκοι πληροφοριών. Η σημασία τους διογκώνεται όσο αυξάνεται η χρήση του cloud, των ψηφιακών υπηρεσιών και, πλέον, της τεχνητής νοημοσύνης. Χαρακτηριστικά είναι τα στοιχεία της PricewaterhouseCoopers (PwC): η απαιτούμενη υπολογιστική ισχύς παγκοσμίως αναμένεται να αυξηθεί τρεις έως πέντε φορές έως το 2034.

Μέχρι πρόσφατα, η ευρωπαϊκή αγορά Data Centers συγκεντρωνόταν κυρίως σε πέντε πόλεις: Λονδίνο, Φρανκφούρτη, Άμστερνταμ, Παρίσι και Δουβλίνο. Σήμερα, όμως, οι πόλεις αυτές έχουν φτάσει στα όριά τους, καθώς οι υφιστάμενες εγκαταστάσεις εμφανίζουν πληρότητα που ξεπερνά το 90%, ενώ, σε πολλές περιπτώσεις, το ηλεκτρικό δίκτυο δυσκολεύεται να υποστηρίξει νέες μονάδες. Ως απόρροια αυτού, οι μεγάλες εταιρείες τεχνολογίας αναζητούν νέες περιοχές για να αναπτύξουν υποδομές. Πάνω από το 80% των νέων επενδύσεων κατευθύνεται πλέον σε νέους περιφερειακούς κόμβους και σε αυτή τη μετατόπιση η Νοτιοανατολική Ευρώπη αρχίζει να αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον.

Η Ελλάδα στον «χάρτη» των Data Centers

Τι είναι αυτό που καθιστά ελκυστική την Ελλάδα για τέτοιου είδους επενδύσεις; Η γεωγραφική της θέση την τοποθετεί στο σημείο συνάντησης Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, ενώ τα τελευταία χρόνια έχει να επιδείξει και υψηλή ικανότητα συνδεσιμότητας μέσω των νέων υποθαλάσσιων καλωδίων οπτικών ινών. Και η συγκυρία είναι ευνοϊκή: στην περιοχή Ευρώπης-Μέσης Ανατολής-Αφρικής η ζήτηση για ηλεκτρικό χώρο, όπως αυτός που απαιτούν τα Data Centers, αναμένεται να υπερτριπλασιαστεί, από 18 GW το 2025, σε περίπου 58 GW έως το 2034. Η PwC εκτιμά ότι περίπου 5 GW νέας ισχύος θα μπορούσαν να εξυπηρετηθούν από τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, ανοίγοντας ένα σημαντικό «παράθυρο» ευκαιρίας για χώρες όπως η Ελλάδα.

Τα βασικά κριτήρια που λαμβάνουν υπόψη οι επενδυτές για τη χωροθέτηση εγκαταστάσεων Data Centers είναι η συνδεσιμότητα, η διαθεσιμότητα εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού, τα οικονομικά και αδειοδοτικά κίνητρα, καθώς και η εγγύτητα σε αστικά και επιχειρηματικά κέντρα με καλή προσβασιμότητα. Με τον κατάλληλο σχεδιασμό πολιτικών και υποδομών και με αξιοποίηση της διεθνούς εμπειρίας, η Ελλάδα μπορεί να ενισχύσει σημαντικά τη θέση της στον παγκόσμιο ψηφιακό χάρτη και να προσελκύσει επενδύσεις υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Όταν οι τεχνολογικοί κολοσσοί κοιτούν την Ελλάδα

Η δυναμική της ελληνικής αγοράς Data Centers αποτυπώνεται ήδη στο ενδιαφέρον μεγάλων διεθνών τεχνολογικών ομίλων, οι οποίοι βλέ-

πουν τη χώρα ως πιθανό ψηφιακό κόμβο για τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Η Microsoft υλοποιεί μία από τις μεγαλύτερες επενδύσεις τεχνολογικών υποδομών που έχουν γίνει ποτέ στην Ελλάδα, με σχέδιο για τη δημιουργία τριών hyperscale data centers στην Αττική –σε Σπάτα, Κορωπί και Μαρκόπουλο–, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας «GR for Growth». Η επένδυση εκτιμάται ότι υπερβαίνει το 1 δισ. δολάρια και αποσκοπεί στη δημιουργία μιας πλήρους περιφερειακής υποδομής cloud («Azure Region») που θα εξυπηρετεί επιχειρήσεις και οργανισμούς σε ολόκληρη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Ισχυρή παρουσία στην ελληνική αγορά έχει και η Digital Realty, ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους Data Centers παγκοσμίως.

Στο ίδιο οικοσύστημα δραστηριοποιείται και η Amazon Web Services,

η οποία αναπτύσσει Local Zone στην Αθήνα, έναν τύπο υποδομής που χρησιμοποιείται για εφαρμογές οι οποίες απαιτούν πολύ γρήγορες αποκρίσεις, σε χιλιοστά του δευτερολέπτου. Νέες επενδύσεις προωθούν, επίσης, ευρωπαϊκοί όμιλοι υποδομών όπως η Data4, που έχει ανακοινώσει «άνοιγμα» άνω των 300 εκατ. ευρώ για την ανάπτυξη συγκροτήματος Data Centers στην ευρύτερη περιοχή της Αθήνας. Στις επενδυτικές κινήσεις συγκαταλέγεται και το project ανάπτυξης Data Center στα Σπάτα από την Dromeus Capital σε συνεργασία με την Arto – επενδυτικό όχημα της αμερικανικής Pimco στον τομέα των ψηφιακών υποδομών. Σε πλήρη ανάπτυξη το συγκρότημα θα μπορούσε να προσεγγίσει το 1 δισ. ευρώ.

Παρουσία υπάρχει και εξ ανατολών, με την Edgnex Data Centers, θυγατρική του ομίλου DAMAC από το Ντουμπάι, να προωθεί, σε συνεργασία με τη ΔΕΗ, επένδυση ύψους 150 εκατ. ευρώ για Data Center στα Σπάτα.

Να σημειωθεί ότι, μέχρι στιγμής, το επενδυτικό ενδιαφέρον για την ανάπτυξη Data Centers στην Ελλάδα ξεπερνά το 1 GW – πάνω από είκοσι φορές τη σημερινή εγκατεστημένη ισχύ σε λειτουργία. Συνολικά έχουν κατατεθεί περισσότερα από 35 αιτήματα σύνδεσης στο ηλεκτρικό σύστημα, εκ των οποίων περίπου το 35% έχει ήδη λάβει όρους σύνδεσης. Το μεγαλύτερο μέρος των αιτημάτων αφορά την Αττική, ενώ ενδιαφέρον καταγράφεται επίσης στη Θεσσαλονίκη, τη Δυτική Μακεδονία, τη Βοιωτία, την Κόρινθο, τη Μεγαλόπολη και την Κρήτη. Μέχρι στιγμής, η Ελλάδα έχει 21 data centers συνολικής εγκατεστημένης ισχύος 44 MW.

Τα οικονομικά οφέλη

Η κατασκευή ενός Data Center απαιτεί περίπου 10 εκατομμύρια ευρώ επένδυσης ανά Megawatt ισχύος, πριν ακόμη υπολογιστεί ο εξοπλισμός πληροφορικής. Συνολικά, οι σχετικές επενδύσεις που εξετάζονται στην Ελλάδα θα μπορούσαν να ξεπεράσουν τα 10 δισεκατομμύρια ευρώ, ενώ εκτιμάται ότι μπορούν να

Οι υπολογιστικές ανάγκες για AI μπορεί να αντιπροσωπεύουν πάνω από το 60% των φορτίων των Data Centers έως το 2034.

Η ψύξη είναι από τα μεγαλύτερα κόστη λειτουργίας ενός data center, καθώς οι χιλιάδες servers παράγουν τεράστιες ποσότητες θερμότητας.

Η Microsoft διαθέτει σήμερα πάνω από 400 Data Centers σε περισσότερες από 70 περιοχές.



δημιουργήσουν περίπου 1.000 θέσεις εργασίας υψηλής εξειδίκευσης. Σε αυτά έρχεται να προστεθεί ένα ισχυρό πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα για την οικονομία, καθώς δημιουργείται ένα ευρύτερο οικοσύστημα δραστηριοτήτων γύρω από τις τηλεπικοινωνίες, την ενέργεια, τις ψηφιακές υπηρεσίες και τις υποδομές cloud.

Ο κυβερνητικός σχεδιασμός

Το ζωνρό ενδιαφέρον ώθησε την κυβέρνηση στην εκπόνηση μιας ολοκληρωμένης μελέτης για τη χωροθέτηση και ανάπτυξη των Data Centers στην Ελλάδα, η οποία παρουσιάστηκε στα μέσα Μαρτίου από το υπουργείο Ψηφιακής Διακυβέρνησης και Τεχνητής Νοημοσύνης σε συνεργασία με το υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας και μ' αυτό της Ανάπτυξης.

Τα διεθνή τηλεπικοινωνιακά δίκτυα που διέρχονται από τη Μεσόγειο μετατρέπουν σταδιακά την Ελλάδα σε σημαντικό σημείο διακίνησης στο «σταυροδρόμι» τριών ηπείρων, γεγονός που αποτελεί βασικό κριτήριο για την εγκατάσταση μεγάλων ψηφιακών υποδομών



Εξετάστηκε, μεταξύ άλλων, η δυνατότητα του ηλεκτρικού συστήματος να υποστηρίξει τις νέες εγκαταστάσεις. Σύμφωνα με την ανάλυση, η συνολική δυναμικότητα του δικτύου για Data Centers μπορεί να αυξηθεί από περίπου 1,9 GW σήμερα σε περίπου 2,9 GW έως το 2034. Παράλληλα σχεδιάζεται η δημιουργία ενός συστήματος παρακολούθησης των αιτημάτων σύνδεσης των επενδυτών, ώστε να υπάρχει καλύτερος συντονισμός μεταξύ επενδυτών και διαχειριστών δικτύου.

Φανερές και αθέατες προκλήσεις

Η ταχεία ανάπτυξη των Data Centers φέρνει στο προσκήνιο προκλήσεις που ξεπερνούν την τεχνολογία, μία από αυτές είναι και η ενεργειακή επάρκεια. Αν και σε εθνικό επίπεδο

εκτιμάται ότι υπάρχει διαθέσιμη ισχύς, η γεωγραφική της κατανομή δεν συμβαδίζει με τη ζήτηση. Στην Αττική, όπου συγκεντρώνεται το μεγαλύτερο επενδυτικό ενδιαφέρον, τα διαθέσιμα περιθώρια είναι περιορισμένα, σε αντίθεση με περιοχές όπως η Δυτική και Κεντρική Μακεδονία, όπου υπάρχει μεγαλύτερη διαθεσιμότητα. Η ανισορροπία αυτή ήδη επηρεάζει τον σχεδιασμό των νέων έργων και ενδέχεται να κατευθύνει μέρος των επενδύσεων εκτός πρωτεύουσας. Παράλληλα, τίθεται ζήτημα ενεργειακής αποσταθεροποίησης, αφού η ξαφνική σύνδεση ή αποσύνδεση των Data Centres από το δίκτυο μπορεί να προκαλέσει απότομες μεταβολές στην ισορροπία προσφοράς και ζήτησης. Την ίδια στιγμή, η λειτουργία των Data Centers συνοδεύεται από αυξημένες ανάγκες ψύξης, που μεταφράζονται σε σημαντική κατανάλωση ενέργειας και,

σε ορισμένες περιπτώσεις, νερού. Σε μια χώρα με έντονες περιφερειακές διαφοροποιήσεις ως προς τους υδατικούς πόρους, η επιλογή της κατάλληλης τεχνολογίας και τοποθεσίας αποκτά κρίσιμη σημασία.

Το δύναμι επιπλέον κόστος για τους καταναλωτές είναι άλλο ένα αντίβαρο στα πολλαπλασιαστικά οφέλη των Data Centers. Η Ελλάδα καλείται να προστατέψει τους καταναλωτές με ένα ισχυρό θεσμικό πλαίσιο, ώστε να μην επιβαρυνθούν από το κόστος των νέων υποδομών δικτύου ή από την άνοδο της οριακής τιμής στην αγορά ενέργειας.

Εξίσου σημαντικό είναι και το ζήτημα της ασφάλειας των δεδομένων. Η ανάπτυξη υποδομών cloud από διεθνείς παρόχους δεν συνεπάγεται ότι οι εταιρείες αυτές αποκτούν πρόσβαση στα δεδομένα που φιλοξενούν, κα-

θώς αυτά παραμένουν υπό τον έλεγχο των χρηστών και προστατεύονται από αυστηρά τεχνικά και κανονιστικά πλαίσια. Ωστόσο, η διεθνής συζήτηση για την «ψηφιακή κυριαρχία» παραμένει ανοιχτή, καθώς οι πάροχοι υπάγονται σε διαφορετικά νομικά καθεστώτα, γεγονός που γειρεί ερωτήματα για τη δικαιοδοσία και τη διαχείριση ευαίσθητων πληροφοριών.

Παρά τα όποια προσκόμματα, η συγκυρία εγειρεί μια σημαντική ευκαιρία για τη χώρα. Με τη ζήτηση για ψηφιακές υποδομές να αυξάνεται διεθνώς και τις παραδοσιακές ευρωπαϊκές αγορές να εμφανίζουν σημάδια κορεσμού, η Ελλάδα μπορεί να διεκδικήσει έναν πιο ενεργό ρόλο στον νέο χάρτη των data centers της Ευρώπης και να εξελιχθεί σε έναν σημαντικό περιφερειακό κόμβο ψηφιακών υποδομών στη Μεσόγειο. ●

ΤΟ ΝΕΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΚΕΡΔΟΣ ΚΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΙΔΙΑ ΕΞΙΣΩΣΗ

ΠΩΣ Η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ, ΑΠΟ «ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ», ΕΧΕΙ ΜΕΤΑΤΡΑΠΕΙ ΣΕ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΦΗΜΗ, ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ ΚΥΡΙΑΝΙΔΗ

Για δεκαετίες, η επιτυχία μιας επιχείρησης μετριόταν σχεδόν αποκλειστικά με έναν δείκτη: την κερδοφορία. Σήμερα, το επιχειρηματικό τοπίο αλλάζει ριζικά. Το κέρδος παραμένει βασικός στόχος, αλλά δεν αρκεί από μόνο του. Οι επιχειρήσεις καλούνται πλέον να λειτουργούν σε μια νέα εξίσωση, όπου η οικονομική απόδοση συνυπάρχει με την περιβαλλοντική υπευθυνότητα, την κοινωνική συνεισφορά και τη διαφάνεια στη διοίκηση.



Η μετάβαση αυτή δεν είναι αποτέλεσμα μόνο νηικής αφύπνισης, αλλά κυρίως επιχειρηματικής ωριμότητας. Οι εταιρείες αντιλαμβάνονται ότι η ισορροπία ανάμεσα στην κερδοφορία και την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (ΕΚΕ) δεν αποτελεί κόστος, αλλά επένδυση. Και σε πολλές περιπτώσεις, επένδυση που αποδίδει. Η ενσωμάτωση πρακτικών ESG (Environmental, Social, Governance) δεν λειτουργεί πλέον ως συμπληρωματική στρατηγική. Αντίθετα, αποτελεί βασικό μηχανισμό δημιουργίας αξίας, καθώς συνδέε-

ται με καλύτερη διαχείριση κινδύνων, ισχυρότερη φήμη και αυξημένη πρόσβαση σε κεφάλαια. Σύμφωνα με ανάλυση της McKinsey, τα προγράμματα ESG μπορούν να συμβάλουν ουσιαστικά στη δημιουργία αξίας για τους μετόχους μιας επιχείρησης, τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα.

Η εικόνα αυτή επιβεβαιώνεται και από ακαδημαϊκές μελέτες. Μετα-αναλύσεις εκατοντάδων ερευνών δείχνουν ότι η ενσωμάτωση ESG πρακτικών συνδέεται, στις περισσότερες περιπτώσεις, με

θετική ή μη αρνητική επίδραση στην οικονομική απόδοση των επιχειρήσεων. Αντίστοιχα, πρόσφατες μελέτες σε ευρωπαϊκές εταιρείες καταγράφουν ενδείξεις θετικής συσχέτισης μεταξύ της εταιρικής υπευθυνότητας και δεικτών όπως η αποδοτικότητα ενεργητικού και η χρηματιστηριακή αξία. Σε αυτό το πλαίσιο, οι επιχειρήσεις που επιλέγουν να κινηθούν προς ένα πιο υπεύθυνο μοντέλο λειτουργίας, δεν το κάνουν απλώς για να ανταποκριθούν σε κοινωνικές πιέσεις. Το κάνουν γιατί, όλο και περισσότερο, τις συμφέρει.

Από τη φιλανθρωπία στη στρατηγική ενσωμάτωση

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη έχει διανύσει μεγάλη απόσταση τις τελευταίες δεκαετίες. Στις αρχές της, κυρίως από τη δεκαετία του 1970 έως και τις αρχές του 2000, συνδεόταν κυρίως με δράσεις φιλανθρωπίας, χορηγίες και πρωτοβουλίες εταιρικής προβολής, χωρίς ουσιαστική σύνδεση με τον πυρήνα της επιχειρηματικής στρατηγικής. Σταδιακά, ωστόσο, και ιδιαίτερα μετά τη δεκαετία του 2010, υπό την πίεση της κλιματικής κρίσης, της παγκοσμιοποίησης και της αυξημένης διαφάνειας, η ΕΚΕ άρχισε να μετασχηματίζεται σε πιο δομημένο και μετρήσιμο πλαίσιο.



Σήμερα η ΕΚΕ έχει εξελιχθεί σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα στρατηγικής που επηρεάζει κάθε πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι σύγχρονες επιχειρήσεις δεν περιορίζονται πλέον σε μεμονωμένες πρωτοβουλίες. Αντίθετα, σχεδιάζουν μακροπρόθεσμες πολιτικές βιωσιμότητας, θέτουν μετρήσιμους στόχους και ενσωματώνουν την υπευθυνότητα στη λειτουργία τους – από την παραγωγή και την εφοδιαστική αλυσίδα μέχρι τη διακυβέρνηση και τις εργασιακές σχέσεις. Η αλλαγή αυτή αποτυπώνεται και στην ελληνική

αγορά. Μεγάλες εταιρείες όπως η Εθνική Τράπεζα, η Genesis Pharma, η Lidl Ελλάς και η ΕΥΔΑΠ διακρίνονται συχνά για ολοκληρωμένες στρατηγικές βιωσιμότητας, αποδεικνύοντας ότι πλέον η ΕΚΕ δεν αποτελεί περιφερειακή δραστηριότητα, αλλά ενσωματώνεται στον πυρήνα της επιχειρηματικής λειτουργίας.

Οι νέοι κανόνες της αγοράς

Η στροφή προς τη βιωσιμότητα δεν είναι τυχαία εξέλιξη. Τροφοδοτείται από μια σειρά παραγόντων που επανακαθορίζουν τις προτεραιότητες της αγοράς.

Οι καταναλωτές είναι πλέον πιο ενημερωμένοι και απαιτητικοί. Δεν αξιολογούν μόνο το προϊόν ή την υπηρεσία, αλλά και την ίδια την επιχείρηση: πώς παράγει, πώς λειτουργεί, τι αξίες εκπροσωπεί. Η εμπιστοσύνη μετατρέπεται σε κρίσιμο παράγοντα επιλογής.

Παράλληλα, οι επενδυτές δίνουν πολλή σημασία στα ESG κριτήρια. Η αξιολόγηση μιας εταιρείας δεν περιορίζεται πια στα οικονομικά της στοιχεία, αλλά επεκτείνεται στο περιβαλλοντικό της αποτύπωμα, στις κοινωνικές της πρακτικές και στη διακυβέρνησή της. Η ενσωμάτωση αυτών των κριτηρίων επηρεάζει άμεσα την πρόσβαση σε κεφάλαια και το κόστος χρηματοδότησης.

Η τάση αυτή αντικατοπτρίζεται και σε θεσμικούς αξιολογήσεις. Στα CR Index Awards 2024-2025, εταιρείες όπως η Δωδώνη, η Electra Hotels και η Μοτοδυναμική (βραβεία gold) έλαβαν κορυφαίες διακρίσεις, επιβεβαιώνοντας ότι η υπεύθυνη επιχειρηματικότητα αποτελεί πλέον μετρήσιμο και συγκρίσιμο μέγεθος.

Η υπευθυνότητα ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Σε ένα περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού, η διαφοροποίηση αποτελεί βασική προϋπόθεση επιτυχίας. Η ΕΚΕ προσφέρει ακριβώς αυτό: έναν τρόπο για τις επιχειρήσεις να ξεχωρίσουν ουσιαστικά.

Οι εταιρείες που επενδύουν σε βιώσιμες πρακτικές ενισχύουν τη φήμη και την αξιοπιστία τους. Δημιουργούν ισχυρότερες σχέσεις με τους πελάτες τους και οικοδομούν εμπιστοσύνη – ένα άυλο αλλά εξαιρετικά πολύτιμο κεφάλαιο.

Το γεγονός ότι επιχειρήσεις όπως η ΑΓΕΤ Ηρακλής και η ΔΕΛΤΑ συγκαταλέγονται μεταξύ των βραβευμένων σε διοργανώσεις όπως τα Most Sustainable Companies in Greece 2025, αποδεικνύει ότι η βιωσιμότητα συνδέεται άμεσα με την επιχειρηματική αριστεία.

Ταυτόχρονα, η ΕΚΕ επηρεάζει και το ανθρώπινο δυναμικό. Οι εργαζόμενοι –ιδιαίτερα οι νεότερες γενιές– αναζητούν εργοδότες με αξίες και ουσιαστική κοινωνική στάση. Οι επιχειρήσεις που επιδεικνύουν στην υπευθυνότητα έχουν μεγαλύτερη ικανότητα να προσελκύουν και να διατηρούν το ταλέντο.

Καινοτομία μέσα από τη βιωσιμότητα

Η βιωσιμότητα δεν περιορίζεται στη συμμόρφωση με κανόνες. Αντίθετα, λειτουργεί ως καταλύτης καινοτομίας. Οι επιχειρήσεις που ενσωματώνουν την ΕΚΕ στη στρατηγική τους οδηγούνται συχνά στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, υπηρεσιών και επιχειρηματικών μοντέλων. Η ανάγκη για μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος, για παράδειγμα, οδηγεί σε επενδύσεις σε καθαρές τεχνολογίες. Επιχειρήσεις, όπως η ΔΕΗ, επενδύουν συστηματικά στην ενεργειακή μετάβαση, αναπτύσσοντας

έργα ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και νέες ενεργειακές υπηρεσίες, ενώ άλλες, όπως η Hellenic Energy, υλοποιούν στρατηγικές διαφοροποίησης προς καθαρότερες μορφές ενέργειας.

Παράλληλα, η μετάβαση προς πιο βιώσιμα μοντέλα παραγωγής και κατανάλωσης δημιουργεί πεδίο για σταδιακή καινοτομία. Εταιρείες όπως η Μπάρμπα Στάθης επενδύουν σε πρακτικές βιώσιμης γεωργίας και συνεργασίες με παραγωγούς, ενώ η Lidl Ελλάς εφαρμόζει πολιτικές μείωσης περιβαλλοντικού αποτυπώματος στη συσκευασία και στην εφοδιαστική της αλυσίδα. Μέσα από τέτοιες κινήσεις, η βιωσιμότητα λειτουργεί ως μοχλός σταδιακής προσαρμογής και εξέλιξης των επιχειρηματικών μοντέλων.

Οι προκλήσεις της μετάβασης

Παρά τα σημαντικά οφέλη, η μετάβαση σε ένα πιο βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο δεν είναι ανέφελη. Το κόστος επενδύσεων σε νέες τεχνολογίες, υποδομές και διαδικασίες μπορεί να είναι ιδιαίτερα υψηλό, ειδικά για μικρότερες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν τους ίδιους πόρους ή την ίδια πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Ταυτόχρονα, η αυξανόμενη πολυπλοκότητα των ESG κριτηρίων και των σχετικών υποχρεώσεων αναφοράς απαιτεί εξειδικευμένη τεχνογνωσία, ενισχύοντας την ανάγκη για οργανωτική προσαρμογή και εσωτερικό μετασχηματισμό.

Ένα ακόμη κρίσιμο ζήτημα είναι το λεγόμενο «green washing». Ορισμένες επιχειρήσεις προβάλλουν μια εικόνα υπευθυνότητας χωρίς ουσιαστική εφαρμογή πρακτικών – γεγονός που μπορεί να υπονομεύσει την εμπιστοσύνη της αγοράς. Μάλιστα, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της Earthly, ο φόβος κατηγοριών για green washing αποτελεί πλέον έναν από τους βασικούς ανασταλτικούς παράγοντες για την υλοποίηση δράσεων βιωσιμότητας. Η πραγματική βιωσιμότητα, ωστόσο, απαιτεί κάτι περισσότερο από καλοδουλεμένα δελτία τύπου ή εντυπωσιακά ετήσια reports.

Παράλληλα, αναδύεται και το αντίθετο φαινόμενο, το «green hushing», όπου επιχειρήσεις επιλέγουν να περιορίσουν την επικοινωνία των δράσεών τους, υπό τον φόβο του αυξημένου ελέγχου ή της αρνητικής δημοσιότητας. Έτσι, δημιουργείται ένα παράδοξο: η βιωσιμότητα να εφαρμόζεται, αλλά να μην προβάλλεται επαρκώς, περιορίζοντας τη διάχυση καλών πρακτικών στην αγορά.

Ταυτόχρονα, η μετάβαση προς τη βιωσιμότητα δεν είναι μόνο τεχνολογική ή περιβαλλοντική, αλλά και βαθιά κοινωνική. Η έννοια της «δικαίας μετάβασης» αναδεικνύει τις επιπτώσεις που μπορεί να έχει η αλλαγή παραγωγικών μοντέλων σε εργαζομένους και τοπικές κοινωνίες, καθιστώντας αναγκαίες πολιτικές επανεκπαίδευσης και στήριξης. Σε αυτό το περιβάλλον, η αξιόπιστη αξιολόγηση και πιστοποίηση καθίστανται καθοριστικές, ενισχύοντας τη διαφάνεια και διαχωρίζοντας τις ουσιαστικές πρωτοβουλίες από την επιφανειακή προσέγγιση.

Το μέλλον της επιχειρηματικότητας είναι βιώσιμο

Όλα δείχνουν ότι η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη θα συνεχίσει να ενισχύεται τα επόμενα χρόνια. Οι κοινωνικές απαιτήσεις γίνονται αυστηρότερες, οι επενδυτές πιο απαιτητικοί και η κοινωνία πιο ευαισθητοποιημένη. Σε αυτό το περιβάλλον, η ισορροπία ανάμεσα στο κέρδος και την υπευθυνότητα δεν αποτελεί απλώς ιδανικό, αλλά αναγκαioτητα.

Οι επιχειρήσεις που θα καταφέρουν να ενσωματώσουν ουσιαστικά την ΕΚΕ στη στρατηγική τους θα είναι εκείνες που θα ξεχωρίσουν. Όχι μόνο γιατί θα συμβάλλουν σε έναν πιο βιώσιμο κόσμο, αλλά γιατί θα είναι καλύτερα προετοιμασμένες ώστε να ανταποκριθούν στις προκλήσεις της νέας εποχής. Τελικά, η υπευθυνότητα δεν περιορίζει την ανάπτυξη. Την επαναπροσδιορίζει και, ολοένα και περισσότερο, την ενισχύει. ●

Οι επιχειρήσεις καλούνται πλέον να λειτουργούν σε μια νέα εξίσωση, όπου η οικονομική απόδοση συνυπάρχει με την περιβαλλοντική υπευθυνότητα, την κοινωνική συνεισφορά και τη διαφάνεια στη διοίκηση

ΕΦΟΠΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΕΜΠΟΛΕΜΗ ΖΩΝΗ

Ο ΠΟΛΕΜΟΣ ΣΤΗ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ ΔΙΑΤΑΡΑΞΕ ΤΗΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΕΚΤΟΞΕΥΣΕ ΤΟΥΣ ΝΑΥΛΟΥΣ. ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ, Η ΝΑΥΤΙΛΙΑ ΒΡΕΘΗΚΕ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΕ ΔΥΟ ΚΟΣΜΟΥΣ: ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΚΕΡΔΗ ΓΙΑ ΟΡΙΣΜΕΝΟΥΣ, ΑΥΞΗΜΕΝΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ.

ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ ΚΥΡΙΑΝΙΔΗ

Ο πόλεμος στη Μέση Ανατολή δεν έμεινε γεωγραφικά περιορισμένος. Οι επιπτώσεις του διαχύθηκαν άμεσα στις αγορές και τα χρηματιστήρια, επηρεάζοντας κρίσιμες αλυσίδες της παγκόσμιας οικονομίας και αναδεικνύοντας εκ νέου τη σημασία ενός από τους πιο νευραλγικούς θαλάσσιους διαδρόμους του πλανήτη. Όταν το Ιράν αποφάσισε να «κλείσει» τα Στενά του Ορμούζ, το παγκόσμιο εμπόριο πετρελαίου τέθηκε σε κατάσταση συναγερμού: περίπου το 20% της παγκόσμιας παραγωγής πετρελαίου και LNG διέρχεται από εκεί. Αρκούσε η απειλή μιας διαταραχής για να αλλάξει το κόστος της ενέργειας και τη γεωγραφία των θαλάσσιων ροών.

Και ακριβώς εκεί φάνηκε η διπλή φύση της κρίσης. Για την παγκόσμια οικονομία, ο πόλεμος σήμαινε ακριβότερη ενέργεια, μεγαλύτερη αβεβαιότητα και πίεση στην ανάπτυξη. Για ένα μέρος της ναυτιλιακής αγοράς, όμως, σήμαινε κάτι άλλο: εκρηκτική άνοδο ναύλων. Τα πολύ μεγάλα δεξαμενόπλοια μεταφοράς αργού πετρελαίου, γνωστά ως VLCC, βρέθηκαν στην πηγή μιας νέας κερδοφορίας. Η κρίση γεννούσε ρίσκο, αλλά γεννούσε και περιθώρια υπεραπόδοσης για όποιον ήταν διατεθειμένος να αναλάβει αυτό το ρίσκο.

Το ρίσκο μετατράπηκε σε ναύλο

Με τη ναυσιπλοΐα στα Στενά του Ορμούζ να διαταράσσεται και εκατοντάδες πλοία να αγκυροβολούν αναμένοντας εξελίξεις, η διαθέσιμη χωρητικότητα περιορίστηκε και η ζήτηση για ασφαλισμένο, άμεσα διαθέσιμο τονάζ εκτινάχθηκε. Οι ασφαλιστές αναπροσάρμοσαν απότομα τα ασφαλιστήρια κινδύνου, αυξάνοντας σημαντικά το κόστος διέλευσης και οι ναυλωτές των πλοίων αποδέχονταν πρωτοφανή επίπεδα κόστους για να εξασφαλίσουν μεταφορική ικανότητα.

Σε αυτό το σκηνικό, η αγορά των VLCC έγραψε ιστορικά υψηλά. Η Trade Winds κάνει λόγο για ναύλα που έφτασαν στα 500.000-700.000 δολάρια την ημέρα, επίπεδα που μέχρι πρόσφατα ανήκαν περισσότερο στη σφαίρα των υποθετικών μοντέλων παρά της πραγματικής αγοράς. Και εδώ εμφανίστηκαν και ελληνικά ονόματα. Η Dynacom Tankers Management του Γιώργου Προκοπίου συνδέθηκε με fixture σε επίπεδα άνω των 530.000 δολαρίων ημερησίως για ταξίδι προς την Ινδία, ενώ η Aeolos Management της οικογένειας Εμπειρικού διαπραγματεύτηκε συμφωνία κοντά στα 700.000 δολάρια την η-

μέρα. Το δεξαμενόπλοιο Nissos Dopoulos της Okeanis Eco Tankers, της οικογένειας Αλαφούζου, φέρεται να κατέρριψε το ρεκόρ με ναύλο που έφτασε στα 751.615 δολάρια ημερησίως. Ποσά που επιβεβαιώνουν ότι, σε συνθήκες ακραίας αστάθειας, το premium κινδύνου μπορεί να γίνει σχεδόν εξωπραγματικό. Αυτό ήταν και το βασικό μοτίβο της κρίσης: όσο πιο απαγορευμένος γίνεται ο διάδρομος της παγκόσμιας ενέργειας, τόσο ακριβότερη είναι η διέλευσή του.

Και ο ναύλος μετατράπηκε σε ρίσκο

Υπάρχει, ωστόσο, και η άλλη πλευρά της εξίσωσης. Μαζί με τα έσοδα αυξήθηκε και το κόστος. Τα ασφαλιστήρια πολεμικού κινδύνου εκτινάχθηκαν, ενώ και οι αμοιβές των πληρωμάτων σε δρομολόγια υψηλού ρίσκου αναπροσαρμόστηκαν σημαντικά προς τα πάνω, επιβαρύνοντας κάθε ταξίδι. Ταυτόχρονα, η επιχειρησιακή διαχείριση έγινε πιο απαιτητική. Οι εταιρείες έπρεπε να λαμβάνουν αποφάσεις σε συνθήκες αυξημένης αβεβαιότητας, αξιολογώντας σε πραγματικό χρόνο τη βιωσιμότητα διαδρομών, τη διαθεσιμότητα ασφαλιστικής κάλυψης και την έκθεση του στόλου τους.

Το ρίσκο δεν ήταν μόνο οικονομικό. Αφορούσε και την ασφάλεια των πληρωμάτων που δραστηριοποιούνταν σε μια περιοχά αυξημένης έντασης. Οι δεκάδες επιθέσεις που έγιναν σε πλοία από την έναρξη της σύγκρουσης υπογράμμισε ότι η λειτουργία στη συγκεκριμένη ζώνη δεν μπορεί να αντιμετωπιστεί ως μια τυπική εμπορική δραστηριότητα. Και τα «χτυπήματα» δεν ήρθαν μόνο στη θάλασσα, ήρθαν και στη Wall Street. Ενώ οι ναύλοι ανέβαιναν, οι μετοχές επηρεάζονταν από ένα διαφορετικό μείγμα φόβου: τον κίνδυνο παρατεταμένου πολέμου, το ακριβότερο πετρέλαιο, την πιθανότητα παγκόσμιας επιβράδυνσης. Οι δείκτες του αμερικανικού χρηματιστηρίου βυ-

15 ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΦΟΠΛΙΣΤΙΚΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ Η ΕΤΗΣΙΑ ΛΙΣΤΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥΧΟΥΣ ΤΟΥ FORBES

Μαρία Αγγελικούση
\$7,5 δισ.

Βαγγέλης Μαρινάκης & οικογένεια
\$7 δισ.

Γιώργος Οικονόμου
\$5,3 δισ.

Γεώργιος Προκοπίου & οικογένεια
\$4,7 δισ.

Ανδρέας Μαρτίνος & οικογένεια
\$4,4 δισ.

Σπύρος Λάτση & οικογένεια
\$3,9 δισ.

Παναγιώτης Τσάκος & οικογένεια
\$3,6 δισ.

Άννα Αγγελικούση & οικογένεια
\$2,6 δισ.

Μαριάννα Λάτση & οικογένεια
\$2,4 δισ.

Κωνσταντίνος Μαρτίνος & οικογένεια
\$2 δισ.

Αθανάσιος Μαρτίνος & οικογένεια
\$2,1 δισ.

Μαργαρίτα Λάτση-Κατσιαπή & οικογένεια
\$1,7 δισ.

Ιωάννης Κούστας
\$1,3 δισ.

Γιάννης Αλαφούζος & οικογένεια
\$1,1 δισ.

Διαμαντής Διαμαντίδης & Οικογένεια
\$1,1 δισ.



ΠΙΝΑΚΑΣ 1. Ελληνικά και ελληνόκτητα εμπορικά πλοία με ξένη σημαία, συμβεβλημένα με το NAT, 100 KOX και άνω και αριθμός απασχολούμενων σε αυτά ναυτικών ελληνικής και ξένης υπηκοότητας, κατά κατηγορία πλοίου, στις 20 Σεπτεμβρίου 2024

	Ελληνικά πλοία				Ελληνόκτητα πλοία				Γενικό σύνολο		Ποσοστό ναυτικών (%)			
	Αριθμός πλοίων	Αριθμός ναυτικών με υπηκοότητα:			Αριθμός πλοίων	Αριθμός ναυτικών με υπηκοότητα:			Πλοία	Ναυτικοί	Σε ελληνικά πλοία με υπηκοότητα:		Σε ελληνόκτητα πλοία με υπηκοότητα:	
		Ελληνική	Ξένη	Σύνολο		Ελληνική	Ξένη	Σύνολο			Ελληνική	Ξένη	Ελληνική	Ξένη
Πλοία που απογράφηκαν στις 20 Σεπτεμβρίου 2024	1.010	11.169	6.411	17.580	97	1.106	136	1.242	1.107	18.822	63,5	36,5	89,0	11,0
Φορτηγά	155	1.323	1.673	2.996	0	0	0	0	155	2.996	44,2	55,8	--	--
Δεξαμενόπλοια	316	3.236	4.576	7.812	4	19	59	78	320	7.890	41,4	58,6	24,4	75,6
Επιβατηγά - Τουριστικά	393	5.751	143	5.894	93	1.087	77	1.164	486	7.058	97,6	2,4	93,4	6,6
Λουπά	146	859	19	878	0	0	0	0	146	878	97,8	2,2	--	--
Πλοία που ήταν σε εργασία	911	10.819	6.408	17.227	72	915	123	1.038	983	18.265	62,8	37,2	88,2	11,8
Φορτηγά	147	1.314	1.671	2.985	0	0	0	0	147	2.985	44,0	56,0	--	--
Δεξαμενόπλοια	309	3.206	4.576	7.782	4	19	59	78	313	7.860	41,2	58,8	24,4	75,6
Επιβατηγά - Τουριστικά	331	5.482	142	5.624	68	896	64	960	399	6.584	97,5	2,5	93,3	6,7
Λουπά	124	817	19	836	0	0	0	0	124	836	97,7	2,3	--	--
Πλοία που ήταν σε αργία ή παροπλισμό	99	350	3	353	25	191	13	204	124	557	99,2	0,8	93,6	6,4
Φορτηγά	8	9	2	11	0	0	0	0	8	11	81,8	18,2	--	--
Δεξαμενόπλοια	7	30	0	30	0	0	0	0	7	30	100,0	0,0	--	--
Επιβατηγά - Τουριστικά	62	269	1	270	25	191	13	204	87	474	99,6	0,4	93,6	6,4
Λουπά	22	42	0	42	0	0	0	0	22	42	100,0	0,0	--	--
Πλοία που δεν απογράφηκαν στις 20 Σεπτεμβρίου 2024 για διάφορους λόγους	592				14					606				

ΠΗΓΗ: ΕΛΣΤΑΤ

θίστηκαν, καθώς επιθέσεις σε τάνκερ έστειλαν το αργό πετρέλαιο πάνω από τα 100 δολάρια, ενώ και ευρύτερα οι διεθνείς μετοχές πιέστηκαν υπό τον φόβο νέου ενεργειακού σοκ. Η αγορά των δεξαμενόπλοιων στο χρηματιστήριο δεν κατάφερε να μείνει έξω από το sell off, με την Trade Winds να σημειώνει ότι οι tanker stocks παρσύρθηκαν από τη διεθνή νευρική κατάσταση. Εκεί βρίσκεται και το παράδοξο της συγκυρίας: οι εταιρείες μπορούσαν να βλέπουν ισχυρότερα έσοδα, αλλά ταυτόχρονα να πιέζονται χρηματιστηριακά, επειδή οι αγορές δεν τιμολογούν μόνο τα έσοδα του τρέχοντος τριμήνου αλλά και το ενδεχόμενο ενός ατυχήματος ή μιας μακράς διακοπής του εμπορίου.

Η διαταραχή στις ροές από τον Περσικό Κόλπο μεταφράστηκε και σε σημαντική απώλεια της παγκόσμιας ζήτησης για VLCC σε όρους tonne-miles. Σύμφωνα με στοιχεία της Vortexa, η ζήτηση που χάθηκε από τις εξαγωγές δυτικά των Στενών υπολογίζεται σε περίπου 300 δισ. tonne-miles, ενώ οι εναλλακτικές ροές από άλλες περιοχές –όπως η Νοτιοανατολική Ασία, ο Κόλπος του Μεξικού και τα λιμάνια της Σαουδικής Αραβίας στην Ερυθρά Θάλασσα– καλύπτουν μόλις 150 δισ. tonne-miles περίπου. Η αγορά στράφηκε σε νέες διαδρομές από τον Ατλαντικό προς την Ασία, με πρόσθετες ποσότητες αργού πετρελαίου από τη Δυτική Αφρική, τη Νότια Αμερική και τον Κόλπο των ΗΠΑ. Ωστόσο, ακόμη και με αυτή την ανακατεύθυνση, η ζήτηση ανέκαμψε μόνο εν μέρει.

Η Ελλάδα στην πρώτη γραμμή

Αν υπάρχει ένας ευρωπαϊκός κλάδος που δεν μπορούσε να δει την κρίση

ναυτικού –ποσοστό 41,9% του συνόλου– απασχολούνταν σε δεξαμενόπλοια. Με άλλα λόγια, σχεδόν ο μισός απογραφόμενος ναυτεργατικός πληθυσμός του ελληνικού και ελληνόκτη-

Αυτό ήταν και το βασικό μοτίβο της κρίσης: όσο πιο απαγορευμένος γίνεται ο διάδρομος της παγκόσμιας ενέργειας, τόσο ακριβότερη είναι η διέλευσή του

από απόσταση, αυτός ήταν η ελληνική ναυτιλία. Η Ελλάδα ελέγχει έναν από τους μεγαλύτερους εμπορικούς στόλους στον κόσμο και παραμένει κρίσιμος παίκτης στις θαλάσσιες μεταφορές ενέργειας. Η ίδια η ελληνική κυβέρνηση ζήτησε μια «διαρκή λύση» για την ασφάλεια και την ελευθερία της ναυσιπλοΐας στα Στενά του Ορμούζ, υπογραμμίζοντας ότι δεν αρκούν αποσπασματικές διευθετήσεις διέλευσης.

Η στατιστική εικόνα το επιβεβαιώνει. Σύμφωνα με την απογραφή της ΕΛΣΤΑΤ για το 2024, καταγράφηκαν 1.107 ελληνικά και ελληνόκτητα εμπορικά πλοία 100 KOX και άνω, με 18.822 ναυτικούς συνολικά. Από αυτά, 320 ήταν δεξαμενόπλοια, ενώ 7.890 ναυτικοί –ποσοστό 41,9% του συνόλου– απασχολούνταν σε δεξαμενόπλοια. Με άλλα λόγια, σχεδόν ο μισός απογραφόμενος ναυτεργατικός πληθυσμός του ελληνικού και ελληνόκτη-

του στόλου βρισκόταν ακριβώς στο τμήμα της αγοράς που επηρεάστηκε πιο άμεσα από την κρίση.

Η ανθρώπινη διάσταση ήταν εξίσου έντονη. Σύμφωνα με τα όσα δήλωσε στη Βουλή ο υφυπουργός Ναυτιλίας Στέφανος Γκίκας, στις 16 Μαρτίου δέκα πλοία με ελληνική σημαία παρέμεναν στον Περσικό Κόλπο με 90 Έλληνες ναυτικούς, ενώ άλλοι 70 Έλληνες υπηρέτουσαν σε δύο κρουαζιερόπλοια σε Ντόχα και Ντουμπάι. Στην ευρύτερη εγγύς περιοχή, τα πλοία ελληνικών συμφερόντων έφταναν τα 168.

Μέσα σε αυτό το κλίμα, η παρέμβαση του Βαγγέλη Μαρινάκη στην Telegraph αποκτά ιδιαίτερο βάρος. Ο Έλληνας εφοπλιστής κάλεσε ουσιαστικά τη διεθνή κοινότητα να προστατεύσει πλοία και ναυτικούς, υποστηρίζοντας ότι μόνο έτσι θα μπορούσε να αποκατασταθεί η ομαλή ναυσιπλοΐα στα Στενά του Ορμούζ. Η τοποθέτησή του δεν ήταν απλώς μια παρέμβαση κλάδου. Ήταν αποτύπωση μιας ευρύτερης αλήθειας: χωρίς ασφαλείς θαλάσσιους διαδρόμους, η παγκόσμια οικονομία μένει εκτεθειμένη. ●

© BARRY IVERSON/GETTY IMAGES

ΣΤΟ ΜΥΑΛΟ ΤΟΥ ΘΑΝΟΥ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΕΝΑΣ ΠΑΛΙΟΣ «ΚΑΤΣΑΒΙΔΑΚΙΑΣ» ΣΤΟ ΤΙΜΟΝΙ ΤΗΣ

ΑΠΟ ΤΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΤΩΝ 80S ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΠΡΟΕΔΡΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΟΣ AI FACTORY, ΚΟΥΒΑΛΑ ΜΙΑ ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΠΟΥ ΕΝΩΝΕΙ
ΤΟΥ ΛΟΥΚΑ ΒΕΛΙΔΑΚΗ



Ανήκει σ' εκείνη τη γενιά Ελλήνων που μεγάλωσαν με τους πρώτους προσωπικούς υπολογιστές, όταν η τεχνολογία δεν ήταν ακόμη βιομηχανία, αλλά χόμπι. Ένα παιδί των 80s που έλυσε κι έδενε μηχανήματα, έφαχνε εξαρτήματα στο Μοναστηράκι κι έγραφε κώδικα πριν ακόμη υπάρξει το διαδίκτυο. Στα 13 του χρόνια βρέθηκε να φτιάχνει ελληνικά fonts για υπολογιστικά συστήματα που δεν είχαν ακόμη μάθει να «μιλούν» ελληνικά – μια μικρή τεχνική λύση που, για εκείνη την εποχή, ήταν πρωτοποριακή.

Ο Θάνος Παπαδημητρίου ανέλαβε επισήμως την προεδρία του Δ.Σ. του Φάρος AI Factory σε μια συγκυρία όπου η συζήτηση για την τεχνητή νοημοσύνη περνά από το επίπεδο της θεωρίας σ' εκείνο της υποδομής. Συναντηθήκαμε στο γραφείο του, δίπλα από την πλατεία Μαβίλη. Πίσω από την καρέκλα του έχει δύο κάδρα, που, κατά κάποιον τρόπο, εικονογραφούν την περίπλοκη σκέψη ενός σεμνού κι ευπροσέγγυτου ανθρώπου. «Αυτό είναι το grind κι αυτό το dream», λέει, δείχνοντας το ένα. Μια αιχμηρή επιφάνεια κατεβαίνει απότομα και καταλήγει σε ένα σημείο, πριν ανοίξει σε μια ομαλή καμπύλη. Η μετάβαση είναι καθαρή. «Δεν υπάρχει σύντομος δρόμος. Ό,τι βλέπεις στο τέλος έχει περάσει από αυτή τη διαδρομή». Δίπλα, το δεύτερο σχέδιο: τρεις γεωμετρικές φιγούρες: Charlatan, Martyr, Hustler και μια κάθετη κλίμακα από το talk στο work.

Η ώρα του Φάρου

Αναλαμβάνοντας την προεδρία του Δ.Σ. του Φάρος AI Factory, περιγράφει ένα εγχείρημα που ακόμη διαμορφώνεται. «Η στρατηγική κατεύθυνση είναι ότι ο Φάρος έχει φτιαχτεί για να είναι ο εθνικός AI accelerator. Από τη γέννησή του ακόμα, έχει κάποια πολύ συγκεκριμένα projects τα οποία πρέπει να υλοποιήσει και να παραδώσει. Ένα εκ των οποίων είναι και ο Δαίδαλος. Έχει γίνει πολύ καλή αρχή. Γιατί

οι εμπλεκόμενοι παράγοντες είναι όλοι πολύ δυνατοί. Πολυτεχνείο, GR NET, Growth Fund», λέει και προσθέτει: «Όλοι όσοι έχω γνωρίσει την τελευταία εβδομάδα είναι πολύ αξιόλογοι και πιστεύω ότι θέλουν να κάνουν μια καλή προσπάθεια. Η φιλοδοξία είναι ο Φάρος να γίνει ο καταλύτης της AI στην Ελλάδα. Να προσφέρει εκπαιδευτικές υπηρεσίες, να βοηθήσει τις επιχειρήσεις, κυρίως τις μικρές και τις startups, να δουλέψουν με AI, να δώσουν προϊόν».

Ρωτάω πού βρίσκεται σήμερα η Ελλάδα κι αν η AI συνιστά ευκαιρία. «Η Ευρώπη και η Ελλάδα αντιμετωπίζουν με δέος την έκρηξη της AI. Δεν μπορούμε να πούμε ότι είμαστε πρώτοι στις εξελίξεις. Μάλλον παρατηρητές είμαστε». Σημειώνει δε ότι η Κίνα βγάζει περισσότερα διδακτορικά από τις

ΗΠΑ, αποκτώντας ήδη προβάδισμα.

Μπορεί η Ελλάδα να κάνει ποιοτικό άλμα στον τομέα της AI; Απαντά με δικό του παράδειγμα: «Έφτιαξα ένα προγραμματάκι που μπήκε στις μεγάλες βιογραφικές βάσεις κι έψαξε ελληνικά ονόματα συγγραφέων σε refereed journals ή affiliations με ελληνικά πανεπιστήμια». Το αποτέλεσμα: «Στον έναν από τους δύο χώρους ήμασταν per capita πρώτοι και στον άλλο δεύτεροι. Άρα ναι, υπάρχει πολύ μεγάλο ειδικό βάρος». Η ελληνική διασπορά όντως διαπρέπει στον χώρο της επιστήμης.

«Nerds were not fashionable then»

Η πρώτη επαφή του Θάνου Παπαδημητρίου με τους υπολογιστές έγινε από πολύ νωρίς, σε μια εποχή που η τεχνολογία έκανε ακόμη τα πρώτα της βήματα. Μεγάλωσε στους Αμπελόκηπους και φοίτησε στο Πειραματικό Σχολείο του Πανεπιστημίου Αθηνών στη Σκουφά. «Το σχολείο ήταν δημόσιο, αλλά είχαμε την ευτυχία να είμαστε ένα από τα πρώτα σχολεία που είχαν υπολογιστές. Εκεί λοιπόν, τη δε-

καετία του '80, ήρθα σε επαφή με υπολογιστές».

Η επαφή δεν έμεινε σε επίπεδο απλής περιέργειας, πολύ γρήγορα μετατράπηκε σε συλλογική εμπειρία μάθησης. Όσοι μαθητές ασχολούνταν τότε με τους υπολογιστές προσπαθούσαν να μεταδώσουν τον ενθουσιασμό τους στους υπόλοιπους. «Επειδή ήμασταν πρωτοπόροι και το βλέπαμε σαν χόμπι, όσοι ασχολούμασταν με υπολογιστές προσπαθούσαμε να μεταφέρουμε τις γνώσεις και τον ενθουσιασμό μας στους συμμαθητές μας», εξηγεί. Καθοριστικό ρόλο έπαιξε ο τότε διευθυντής του σχολείου, ο οποίος ενθάρρυνε τους μαθητές να μοιράζονται τη γνώση. «Είχαμε κάποιους πολύ πεφωτισμένους δασκάλους, όπως τον Σπύρο Καλομιτσίνη, διευθυντή του σχολείου τότε, ο οποίος μας είχε ωθήσει να κάνουμε μαθήματα στους συμμαθητές μας για τα πράγματα που μαθαίναμε».

Αυτή η κουλτούρα της κοινότητας, της ανταλλαγής γνώσης και της διάδοσης της τεχνολογίας τον ακολουθεί μέχρι σήμερα. Όπως εξηγεί, βλέπει τη σημερινή έκρηξη της τεχνητής νοημοσύνης με έναν τρόπο που θυμίζει έντονα εκείνη την πρώτη του εμπειρία στο σχολείο. «Αυτή τη στιγμή με την AI βρίσκομαι σε παρόμοια θέση. Για μένα δεν είναι απλώς ένα ενδιαφέρον τεχνικό πρόβλημα. Άλλωστε αυτή τη στιγμή δεν είμαι εγώ ο κορυφαίος AI ερευνητής – υπάρχουν χιλιάδες άλλοι, καλύτεροι από μένα».

Αυτό που τον ενδιαφέρει περισσότερο είναι κάτι άλλο: η μετάφραση της τεχνολογίας σε κάτι κατανοητό. «Έχοντας καλή αντίληψη της AI, να μπορώ να εκλαϊκεύω τη γνώση και να τη μεταφέρω στους πολλούς, έτσι ώστε να μπορέσουν να την αγκαλιάσουν και να τη χρησιμοποιήσουν».

Στη διάρκεια της συζήτησης επισημαίνω ότι αυτή η στάση μοιάζει να πηγάζει από την ίδια την κουλτούρα του σχολείου του. Συμφωνεί και προσθέτει ότι μαζί μ' αυτήν υπάρχει και η κουλτούρα του χομπίστα, της κοινότητας.

Όπως παραδέχεται, η ενασχόλησή του με τους υπολογιστές δεν ξεκίνησε ποτέ ως επαγγελματική επιλογή με οικονομικά κίνητρα. «Δεν επέλεξα να ασχοληθώ με τους υπολογιστές επειδή ήταν προσδοφόρο ή κάτι τέτοιο. Δεν είχα ιδέα». Και θυμάται ότι εκείνη την εποχή η εικόνα των ανθρώπων που ασχολούνταν με την τεχνολογία ήταν πολύ διαφορετική από τη σημερινή. «Nerds were not fashionable then», σχολιάζει γελώντας. «Τώρα το να παίζεις Dungeons and Dragons είναι μαγκιά! Τότε ήταν... άσ' τα...»

Από τα λιθαράκια στα διαστημόπλοια

Η διαδρομή του είναι μυθιστορηματική. «Ανήκω στην πρώτη γενιά κομπιουτεράδων της Ελλάδας. Έφτιαχνα ενισχυτές, πομπούς. Πήγαινα στο Μοναστηράκι κι αγόραζα εξαρτήματα. Αυτό ήταν το χόμπι μου στα 80s».

Η είσοδός του στους υπολογιστές έρχεται με το ZX Spectrum κι αρχίζει να γράφει προγράμματα σε μια εποχή χωρίς ίντερνετ, «με μοναδικά εργαλεία κάποιο βιβλίο ή περιοδικό».

Η κοινότητα ήταν μικρή αλλά ενεργή. «Επειδή ήμασταν πολύ λίγοι, έπρεπε να λυθούν πολλά προβλήματα». Ένα από αυτά ήταν και η γλώσσα. «Έπρεπε κάποιος να φτιάξει ελληνικά fonts». Δεν το παρουσιάζει ως προσωπικό επίτευγμα, αλλά ως συγκυρία: «Στο Πανεπιστήμιο Κρήτης είχαν υπολογιστές που χρειαζόνταν ελληνικά fonts. Άκουσαν ότι υπήρχε κάποιος στην πιάτσα που είχε φτιάξει για το

Spectrum και μου είπαν: "μπορείς να κάνεις κάτι παρόμοιο;"».

Η ευκαιρία που του δόθηκε ήταν καθοριστική. «Μου έδωσαν summer job, πήγαινα κάθε μέρα στο εργαστήριο». Εκεί βρέθηκε σ' ένα περιβάλλον ανθρώπων που είχαν επιστρέψει από το εξωτερικό, ανάμεσά τους κι ο Μανώλης Κατεβαίνης, τον οποίο περιγράφει ως τον άνθρωπο που ουσιαστικά εφάρμοσε την αρχιτεκτονική RISC.

Για να σιγουρέψω τις υποθέσεις μου, του ζητώ να μου διευκρινίσει την ηλικία του τότε. Ναι, ήταν μόλις 13 ετών.

Ρωτάω αν του λείπει εκείνη η εποχή της αθωότητας, η απάντησή του ένα άμεσο «ναι». «Υπήρχε αυτή η αίσθηση του community. Και μαζί μ' αυτό κάτι ακόμη: αισθανόμασταν ότι δημιουργούσαμε κάτι και ότι αυτό το κάτι είχε, έστω και μικρό, αντίκτυπο».

Η διαφορά, όπως τη βλέπει σήμερα, δεν είναι μόνο συναισθηματική. «Τότε μπορούσες να καταλάβεις πράγματα για το hardware, για το λειτουργικό σύστημα και για τη γλώσσα που χρησιμοποιούσες. Όλα αυτά ήταν ένα δισεκατομμύριο φορές πιο μικρά απ' ό,τι σήμερα. Άρα, μπορούσε κάποιος να έχει την εποπτεία». Δεν το αξιολογεί ως χειρότερο ή καλύτερο, αλλά η εικόνα που χρησιμοποιεί είναι ενδεικτική: «Τότε φτιάχναμε λιθαράκια... τώρα φτιάχνουμε διαστημόπλοια».

Η επιστροφή

Μιλάει για την επιστροφή του στην παλιά γειτονιά σαν να ήταν μια απολύτως αυτονόητη διαδρομή. «Όλες οι ιστορίες του κόσμου ανάγονται σε μία ιστορία», λέει, παραπέμποντας στο σχήμα του ανθρώπου που φεύγει, δοκιμάζεται και επιστρέφει. «Ξεκίνησα σ' αυτή τη συνοικία. Πήγα στην Αμερική. Γύρισα όλο τον κόσμο. Έγινε κάτι άλλο, και επιστρέφω εδώ, στην αφετηρία μου».

Έπειτα από μια μακρά διεθνή διαδρομή, επέστρεψε στην Ελλάδα το 2012 και ίδρυσε τη θερμοκοιτίδα mbriego, με στόχο τη δημιουργία και την υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων. Η επιστροφή δεν σήμαινε αποκοπή, καθώς η δραστηριότητα παρέμεινε διεθνής, με συνειδητή επιλογή αγορών.

Μέσα από την mbriego συμμετείχε ενεργά στη δημιουργία και ανάπτυξη startups, αναλαμβάνοντας ηγετικούς ρόλους σε εταιρείες όπως η Moveo και η PNOE, με παρουσία και σε διεθνείς αγορές. «Αν θέλεις να πας πέρα από την Ελλάδα, θα ψάξεις για μεγαλύτερες αγορές. Η Αμερική είναι μια προφανής επιλογή, αλλά είναι πάρα πολύ ανταγωνιστική. Γι' αυτό θα τσεκάρεις τη Βραζιλία, την Ινδονησία, τις αραβικές χώρες, να δεις πού χρειάζονται περισσότερο αυτό που φτιάχνεις».

Έτσι προέκυψε και η Βραζιλία. «Η Move AI έψαχνε νέα αγορά και διαλέξαμε τη Βραζιλία». Η εταιρεία, όπως την περιγράφει, κινείται στο πεδίο του agentic AI. «Φτιάχνουμε AI agents, κυρίως για customer service. Και voice agents».

Παράλληλα, ο Θάνος Παπαδημητρίου δρα ως επενδυτής και μέντορας στο ελληνικό οικοσύστημα καινοτομίας. Ξεναγώντας με στον χώρο τους στη Μαβίλη, μου σύστησε μια σειρά από νεαρούς εργαζομένους που διαπρέπουν στον τομέα της AI. Απαντες (πολύ) σεμνοί, κάτι που με οδηγεί στο να τον ρωτήσω αν η σεμνότητα ανήκει στο job description (γελάνε) κι αν αυτή η στάση είναι μέρος μιας βαθύτερης κουλτούρας: «Δεν είμαστε πεπερασμένοι; Είμαστε προσωρινοί», απαντά. ●

Ανήκω στην πρώτη γενιά κομπιουτεράδων της Ελλάδας. Έφτιαχνα ενισχυτές, πομπούς. Πήγαινα στο Μοναστηράκι κι αγόραζα εξαρτήματα. Αυτό ήταν το χόμπι μου στα 80s.

οι 10 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ ΠΟΥ ΞΕΧΩΡΙΖΟΥΝ ΤΟ 2026

ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΤΙΣ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΕΩΣ ΤΗΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΥΨΗΛΗΣ ΑΞΙΑΣ, ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΡΕΦΟΝΤΑΙ ΣΕ ΚΛΑΔΟΥΣ ΜΕ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΣΑΦΕΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ ΚΥΡΙΑΝΙΔΗ



Το 2026 δεν είναι μια χρονιά για εύκολες αποδόσεις. Η παγκόσμια οικονομία «τρέχει» με χαμηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ το κόστος του χρήματος είναι πιο υψηλό. Σε αυτό το περιβάλλον, οι επενδυτές εγκαταλείπουν σταδιακά τη λογική των μαζικών τοποθετήσεων και στρέφονται σε πιο επιλεκτικές επιλογές, με έμφαση σε τομείς που προσφέρουν ανθεκτικότητα, σταθερές ροές εσόδων και πραγματική σύνδεση με τη νέα οικονομία.

Ο λόγος για τα Data Centers. Τα διεθνή investment outlooks συγκλίνουν σε ένα βασικό συμπέρασμα: το 2026 θα κριθεί από την ακρίβεια των επενδυτικών επιλογών. Η τεχνητή νοημοσύνη (TN), οι ενεργειακές υποδομές και τα real assets συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο ενδιαφέρον, ενώ παράλληλα αναδύονται πιο εξειδικευμένες ευκαιρίες σε τομείς που μέχρι πρόσφατα θεωρούνταν συμπληρωματικοί. Οι ακόλουθες δέκα κατηγορίες ξεχωρίζουν ως οι πιο ουσιαστικές επενδυτικές επιλογές για το 2026.

1 Τεχνητή νοημοσύνη ως υποδομή, όχι ως τάση

Η TN περνά στη φάση της ωρίμασης. Δεν αντιμετωπίζεται πλέον ως «next big thing», αλλά ως βασική υποδομή για επιχειρήσεις και οργανισμούς. Σύμφωνα με τη McKinsey, η Γενετική Τεχνητή Νοημοσύνη εκτιμάται ότι μπορεί να προσθέσει έως και 4,4 τρις. δολάρια ετησίως στην παγκόσμια οικονομία, ενώ όλο και περισσότερες επιχειρήσεις την ενσωματώνουν σε κρίσιμες λειτουργίες, από την εξυπηρέτηση πελατών μέχρι τη λήψη αποφάσεων.

Παράλληλα, αναλύσεις δείχνουν ότι η TN αποτελεί πλέον καταλύτη σε σημαντικό ποσοστό μεγάλων εξαγωγών και επενδύσεων, γεγονός που επιβεβαιώνει τη μετάβαση από την καινοτομία στην εφαρμογή. Οι ευκαιρίες δεν περιορίζονται στις ίδιες τις πλατφόρμες, αλλά επεκτείνονται σε εφαρμογές, enterprise εργαλεία, υποδομές δεδομένων και λύσεις αυτοματοποίησης, διαμορφώνοντας ένα ευρύ οικοσύστημα επενδυτικών επιλογών.

Η Ελλάδα παρουσιάζει έντονη δραστηριότητα στον τομέα της TN, με πάνω από 180 εταιρείες στον χώρο. Εταιρείες όπως η Ubitech, γνωστή για τις εφαρμογές που έχει αναπτύξει όπως ο δημοφιλής ψηφιακός βοηθός AI του δημοσίου, η Moveo.AI, μία εκ των κορυφαίων startups παγκοσμίως στον κλάδο του conversational AI, ή η Witside, που έχει να επιδείξει πρωτοποριακά έργα για ορισμένες από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις και οργανισμούς στην Ελλάδα και τα Βαλκάνια, έχουν φτάσει στο σημείο να αναπτύξουν και να εξάγουν τεχνογνωσία AI σε διεθνείς αγορές.

2 Data Centers και ψηφιακές υποδομές

Η εκρηκτική ανάπτυξη της TN αυξάνει δραματικά τη ζήτηση για αποθηκευτική και υπολογιστική ισχύ. Η παγκόσμια χωρητικότητα data centers αναμένεται να πολλαπλασιαστεί τα επόμενα χρόνια, δημιουργώντας μια αγορά με υψηλές επενδυτικές ανάγκες αλλά και σταθερές αποδόσεις. Πρόκειται για έναν από τους πιο «βαρείς» τομείς σε κεφαλαιουχικές επενδύσεις.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της McKinsey, οι συνολικές επενδύσεις σε data centers παγκοσμίως ενδέχεται να προσεγγίσουν τα 7 τρις. δολάρια έως το 2030, με τη ζήτηση να ενισχύεται κυρίως από την ανάπτυξη της τεχνητής νοημοσύνης. Ακόμη και σε περιφερειακό επίπεδο, οι ανάγκες είναι σημαντικές, καθώς στην

ΔΕΗ FIBER ΥΠΕΡΥΨΗΛΕΣ ΤΑΧΥΤΗΤΕΣ INTERNET ΣΕ ΟΛΟ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΣΕ 24 ΝΕΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΤΟ FTTH INTERNET ΤΗΣ ΔΕΗ ΜΕ 100% ΟΠΤΙΚΗ ΙΝΑ, ΦΤΑΝΟΝΤΑΣ ΠΛΕΟΝ ΤΙΣ 41 ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ



Τοποθέτηση
εναέριας οπτικής ίνας

Σε μια εποχή όπου τα πάντα περνούν μέσα από το διαδίκτυο, η ποιότητα της σύνδεσης δεν είναι πολυτέλεια, είναι βασική ανάγκη. Από την εργασία και την εκπαίδευση μέχρι το streaming, το gaming και κάθε καθημερινή ψηφιακή δραστηριότητα, η απαίτηση για γρήγορο και αξιόπιστο internet αυξάνεται διαρκώς.

Η καθημερινότητα των νοικοκυριών και των επαγγελματιών εξαρτάται πλέον από μια σύνδεση που λειτουργεί σταθερά, χωρίς καθυστερήσεις και διακοπές, καλύπτοντας ταυτόχρονα πολλαπλές ανάγκες: από εργασία στο σπίτι και online μαθήματα έως και ψυχαγωγία υψηλών απαιτήσεων.

Σε αυτό το περιβάλλον, η πρόσβαση σε αξιόπιστο internet υπερυψηλών ταχυτήτων δεν αφορά μόνο την ευκολία αλλά και την ποιότητα της καθημερινότητας. Και είναι ακριβώς αυτή η ανάγκη που έρχεται να καλύψει η ανάπτυξη δικτύων νέας γενιάς.

Η ΔΕΗ απαντά σε αυτή την ανάγκη με το ΔΕΗ Fiber, το 100% FTTH internet με οπτική ίνα μέχρι το σπίτι, επεκτείνοντας δυναμικά την παρουσία του σε όλη την Ελλάδα. Νέες περιοχές σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, αλλά και πόλεις όπως η Κόρινθος, τα Τρίκαλα, η Βέροια και η Κοζάνη, αποκτούν πλέον πρόσβαση σε πραγματικά υπερυψηλές ταχύτητες, αλλάζοντας την καθημερινότητα χιλιάδων νοικοκυριών και επαγγελματιών.

Με ταχύτητες που φτάνουν έως και τα 2,5 Gbps και εγγυημένη απόδοση, το ΔΕΗ Fiber δεν υπόσχεται απλώς καλύτερο internet, το προσφέρει στην πράξη. Και το σημαντικότερο: το κάνει προσιτό. Με τιμές που ξεκινούν από μόλις 17,90 ευρώ τον μήνα για τα 500 Mbps και 19,90 ευρώ για το 1 Gbps, χωρίς ψιλά γράμματα και κρυφές χρεώσεις, αποτελεί μία από τις πιο ανταγωνιστικές προτάσεις της αγοράς.

Η εμπειρία χρήσης είναι ξεκάθαρα αναβαθμισμέ-

νη: απρόσκοπτη τηλεργασία, γρήγορο κατέβαση αρχείων, streaming χωρίς καθυστερήσεις και αξιόπιστη σύνδεση για κάθε ψηφιακή ανάγκη, είτε στο σπίτι είτε για επαγγελματική χρήση.

Το ΔΕΗ Fiber ξεχωρίζει, συνδυάζοντας εγγυημένες ταχύτητες download και upload, σταθερή απόδοση και αναλογία 2:1, που διασφαλίζει υψηλή ποιότητα σύνδεσης σε κάθε στιγμή. Παράλληλα, περιλαμβάνει δωρεάν εγκατάσταση από εξειδικευμένο τεχνικό, σύγχρονο router τελευταίας τεχνολογίας Wi-Fi 6, συνεχή ενημέρωση σε όλα τα στάδια και εξυπηρέτηση μέσω αποκλειστικής γραμμής, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη εμπειρία οπτικών ινών χωρίς συμβιβασμούς.

Πίσω από το ΔΕΗ Fiber βρίσκεται το δίκτυο της ΔΕΗ FiberGrid, το οποίο, μέσα σε μόλις δύομισι χρόνια, έχει φτάσει σε 1,7 εκατομμύριο νοικοκυριά και επαγγελματίες σε όλη τη χώρα, εκ των οποίων πάνω από 1 εκατομμύριο είναι ήδη έτοιμα για άμεση σύνδεση. Πρόκειται για το δεύτερο μεγαλύτερο δίκτυο οπτικών ινών στην Ελλάδα, το οποίο αναπτύσσεται με εντατικούς ρυθμούς, εντάσσοντας συνεχώς νέες πόλεις και περιοχές.

Το δίκτυο έχει σχεδιαστεί με αρχιτεκτονική 100% οπτικής ίνας από άκρη σε άκρη, αξιοποιώντας υβριδικό μοντέλο ανάπτυξης, εναέρια και υπόγεια, εξασφαλίζοντας πολύ υψηλές ταχύτητες, που μπορούν να φτάσουν έως 10 Gbps και δυνατότητα απεριόριστης μελλοντικής επεκτασιμότητας. Με αποκλειστική οπτική ίνα ανά συνδρομητή μέχρι το σημείο συγκέντρωσης, προσφέρει κορυφαία αξιοπιστία και σταθερότητα, θέτοντας τις βάσεις για την επόμενη ημέρα της συνδεσιμότητας στην Ελλάδα.

Η στρατηγική ανάπτυξης συνεχίζεται δυναμικά, με στόχο το δίκτυο να φτάσει σε 3,8 εκατομμύρια νοικοκυριά και επαγγελματίες έως το 2028.

Με το ΔΕΗ Fiber η ΔΕΗ δεν επενδύει απλώς σε υποδομές, επενδύει σε μια πιο συνδεδεμένη, σύγχρονη και αξιόπιστη καθημερινότητα για όλους. ●

Το ΔΕΗ Fiber
ξεχωρίζει, συνδυάζοντας
εγγυημένες ταχύτητες
download και upload,
σταθερή απόδοση
και αναλογία 2:1,
που διασφαλίζει υψηλή
ποιότητα σύνδεσης
σε κάθε στιγμή

Ευρώπη μόνο απαιτούνται επενδύσεις της τάξης των 250-300 δις. δολαρίων για νέες υποδομές. Στην Ελλάδα ξεχωρίζει η στρατηγική επένδυση ύψους 1 δις. ευρώ της Microsoft για τη δημιουργία τριών data centers στην Αττική.

3 Ενέργεια και αποθήκευση

Η ενεργειακή μετάβαση παραμένει στο επίκεντρο των επενδυτικών στρατηγικών διεθνώς. Σύμφωνα με τον Διεθνή Οργανισμό Ενέργειας (IEA), οι παγκόσμιες επενδύσεις στον ενεργειακό τομέα ξεπερνούν τα 3 τρις. δολάρια ετησίως, με πάνω από τα δύο τρίτα να κατευθύνονται πλέον σε καθαρές μορφές ενέργειας. Η ζήτηση δεν αφορά μόνο την παραγωγή, αλλά και την αποθήκευση και τη διαχείριση ενέργειας, ειδικά λόγω της αστάθειας των ανανεώσιμων πηγών. Οι υποδομές ενέργειας αποκτούν στρατηγική σημασία, λειτουργώντας ως βασικός πυλώνας ανάπτυξης και ενεργειακής ασφάλειας.

Η αποθήκευση ενέργειας στην Ελλάδα αναπτύσσεται ραγδαία, με έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον σε έργα μπαταριών (BESS) και αντλησιοταμίευσης. Μεγάλοι ενεργειακοί όμιλοι όπως η ΔΕΗ, η ΤΕΡΝΑ Ενεργειακή, η Mytilineos, η Motor Oil κ.ά. προχωρούν σε σημαντικές επενδύσεις, με στόχο την εξισορρόπηση της παραγωγής από ΑΠΕ, τη σταδιακή απεξάρτηση από τον λιγνίτη και την ενίσχυση της ενεργειακής ασφάλειας της χώρας.

4 Επενδύσεις σε υποδομές

Άλλος ένας τομέας που ενισχύεται σημαντικά, καθώς συνδέεται άμεσα με την οικονομική ανάπτυξη και την ανθεκτικότητα των οικονομιών. Σύμφωνα με το McKinsey Global Institute, οι παγκόσμιες ανάγκες σε επενδύσεις υποδομών εκτιμάται ότι θα φτάσουν τα 3,7 τρις. δολάρια ετησίως έως το 2035. Από μεταφορές και logistics μέχρι ενεργειακά δίκτυα και τηλεπικοινωνίες, πρόκειται για assets με μακροπρόθεσμο ορίζοντα και προβλέψιμες αποδόσεις, που προσελκύουν θεσμικούς επενδυτές.

Στην Ελλάδα, ο τομέας των υποδομών –και ειδικά των logistics– εξελίσσεται σε έναν από τους πιο δυναμικούς πυλώνες ανάπτυξης, αξιοποιώντας τη γεωγραφική θέση της χώρας στο σταυροδρόμι τριών ηπείρων. Ο λιμένας του Πειραιά, υπό τη διαχείριση της Cosco Shipping Ports, έχει μετατραπεί σε έναν από τους ταχύτερα αναπτυσσόμενους κόμβους διαμετακόμισης στην Ευρώπη, ενώ παράλληλα ελληνικοί όμιλοι όπως η Goldair Cargo και η FDL Group ενισχύουν τις υποδομές αποθήκευσης και διανομής. Την ίδια στιγμή, η αναβάθμιση των σιδηροδρομικών και διαμετακομιστικών δικτύων, με τη συμμετοχή της Hellenic Train και επενδυτικών ομίλων όπως η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ και η AVAX,

δημιουργεί τις προϋποθέσεις για ένα ολοκληρωμένο logistics οικοσύστημα.

5 Real estate με εισοδηματικό χαρακτήρα

Η αγορά ακινήτων μετατοπίζεται σταδιακά προς επενδύσεις που δημιουργούν σταθερές και προβλέψιμες ταμειακές ροές. Σύμφωνα με την PwC (Emerging Trends in Real Estate), το επενδυτικό ενδιαφέρον συγκεντρώνεται σε κατηγορίες όπως τα data centers και τα εξειδικευμένα ακίνητα, καθώς ευθυγραμμίζονται με τις ανάγκες της σύγχρονης οικονομίας. Σε αυτό το περιβάλλον, η αξία δεν προκύπτει πλέον μόνο από την υπεραξία του ακινήτου, αλλά κυρίως από την ικανότητά του να παράγει επαναλαμβανόμενο εισόδημα μέσα στον χρόνο.

Στην Ελλάδα, η τάση αυτή αποτυπώνεται κυρίως στον τομέα των εμπορικών ακινήτων και των οργανωμένων χαρτοφυλακίων εισοδήματος, όπου η σταθερότητα των μισθωμάτων και η ποιότητα των ενοικιαστών αποτελούν βασικά επενδυτικά κριτήρια. Η Dimand αναπτύσσει και διαχειρίζεται μεγάλα κτιριακά έργα, ενώ εταιρείες όπως η Prodea Investments, η Trastor REIC και η BriQ Properties διαχειρίζονται διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια, με έμφαση σε μακροχρόνιες μισθώσεις, ενώ projects της Lamda Development ενισχύουν την κατηγορία των οργανωμένων εμπορικών προορισμών με σταθερές ροές εσόδων.

6 Private credit και εναλλακτική χρηματοδότηση

Η αγορά private credit αναπτύσσεται ταχύτατα, καλύπτοντας το χρηματοδοτικό κενό που αφήνει το τραπεζικό σύστημα. Σύμφωνα με την Black Rock, εκτιμάται ότι μπορεί να ξεπεράσει τα 3 τρις. δολάρια έως το 2028, καθώς όλο και περισσότερες επιχειρήσεις στρέφονται σε εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης.

Η ανάπτυξη αυτή συνδέεται με τη σταδιακή μετατόπιση της χρηματοδότησης από τις παραδοσιακές τράπεζες προς επενδυτικά κεφάλαια και εξειδικευμένα funds, τα οποία αναλαμβάνουν να καλύψουν ανάγκες δανεισμού, κυρίως σε επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους ή σε πιο σύνθετες συναλλαγές. Το private credit έχει εξελιχθεί σε βασικό εργαλείο χρηματοδότησης, ιδιαίτερα σε αγορές όπου τα τραπεζικά κριτήρια έχουν γίνει αυστηρότερα ή όπου απαιτείται μεγαλύτερη ευελιξία στους όρους.

Για τους επενδυτές, η κατηγορία αυτή προσφέρει τη δυνατότητα πρόσβασης σε αποδόσεις που συνδέονται άμεσα με την πραγματική οικονομία, συχνά με πιο προβλέψιμες ταμειακές ροές σε σχέση με άλλες, εναλλακτικές επενδύσεις. Ταυτόχρονα, πρόκειται για έναν τομέα που απαιτεί εξειδίκευση και προσεκτική



Η ΤΝ περνά στη φάση της ωρίμασης. Δεν αντιμετωπίζεται πλέον ως «next big thing», αλλά ως βασική υποδομή για επιχειρήσεις και οργανισμούς.

αξιολόγηση κινδύνου, καθώς η περιορισμένη ρευστότητα και η πολυπλοκότητα των συμφωνιών διαφοροποιούν σημαντικά το προφίλ του από τις παραδοσιακές αγορές.

7 Κυβερνοασφάλεια

Η κυβερνοασφάλεια εξελίσσεται σε βασική επενδυτική κατηγορία, καθώς οι ψηφιακές απειλές αυξάνονται. Σύμφωνα με την Cybersecurity Ventures, το παγκόσμιο κόστος του κυβερνοεγκλήματος αναμένεται να φτάσει τα 10,5 τρις. δολάρια ετησίως έως το 2025. Αυτό οδηγεί επιχειρήσεις και οργανισμούς σε αυξημένες επενδύσεις για προστασία δεδομένων και υποδομών, δημιουργώντας μια αγορά με σταθερή και αυξανόμενη ζήτηση.

8 Υγεία και οικονομία της μακροζωίας

Ο τομέας της υγείας συνεχίζει να αναπτύσσεται, ενισχυμένος από δημογραφικές και τεχνολογικές εξελίξεις. Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (WHO), το ποσοστό του παγκόσμιου πληθυσμού άνω των 60 ετών θα φτάσει το 22% έως το 2050, αυξάνοντας σημαντικά τη ζήτηση για υπηρεσίες υγείας και φροντίδας. Η εξέλιξη αυτή οδηγεί στη διαμόρφωση της λεγόμενης «οικονομίας της μακροζωίας», που περιλαμβάνει υπηρεσίες και τεχνολογίες γύρω από τη διατήρηση της υγείας και της ποιότητας ζωής σε μεγαλύτερες ηλικίες. Από τη φαρμακευτική και τη βιοτεχνολογία έως την πρόληψη, την τηλεϊατρική και τις ψηφιακές εφαρμογές υγείας, δημιουργείται ένα ευρύ επενδυτικό πεδίο με διαρκώς αυξανόμενη ζήτηση.

Στην Ελλάδα, η δυναμική αυτή αποτυπώνεται στην παρουσία και ανάπτυξη εταιρειών που καλύπτουν διαφορετικά τμήματα της «οικονομίας της μακροζωίας». Φαρμακευτικοί όμιλοι όπως η DEMO Pharmaceuticals και η Pharmathen ενισχύουν την παραγωγή και την εξωστρέφεια του κλάδου, ενώ πάροχοι υπηρεσιών υγείας, όπως το ΙΑΣΩ και το Υγεία, επενδύουν σε σύγχρονες υποδομές και εξειδικευμένες υπηρεσίες.

9 Clean tech και βιώσιμες επενδύσεις

Οι επενδύσεις σε καθαρές τεχνολογίες επιταχύνονται, με ισχυρή υποστήριξη από κυβερνήσεις και θεσμικούς επενδυτές. Σύμφωνα με την Bloomberg NEF, οι παγκόσμιες επενδύσεις στην ενεργειακή μετάβαση ξεπέρασαν το 1,7 τρις. δολάρια το 2023, καταγράφοντας νέο ιστορικό υψηλό. Η βιωσιμότητα μετατρέπεται σε βασικό οικονομικό παράγοντα, δημιουργώντας ευκαιρίες σε πολλούς κλάδους.

10 Τουρισμός και εμπειρίες υψηλής αξίας

Ο παγκόσμιος τουρισμός επανέρχεται δυναμικά μετά την πανδημία. Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού (UNWTO), οι διεθνείς αφίξεις το 2024 έφτασαν περίπου το 90% των επιπέδων του 2019, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική ανάκαμψη. Η τάση πλέον στρέφεται προς ποιοτικότερες και πιο εξειδικευμένες εμπειρίες, ενισχύοντας επενδύσεις σε premium και βιωματικό τουρισμό.

Η Ελλάδα έχει πιάσει ήδη αυτό το «τρένο», αναβαθμίζοντας το πολύτιμο τουριστικό της προϊόν με εμπειρίες υψηλότερης αξίας και με έμφαση στη φιλοξενία πολυτελείας, τα ολοκληρωμένα resorts και τις προσωποποιημένες υπηρεσίες. Επενδύσεις από ομίλους όπως η TEMES, με το Costa Navarino και η Sani/Ikos Group ενισχύουν τη θέση της χώρας στον premium τουρισμό. ●



ΟΜΙΛΟΣ ΔΕΗ ΗΓΕΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ ΤΗΣ ΠΡΑΣΙΝΗΣ ΜΕΤΑΒΑΣΗΣ

ΤΟ 2025 ΟΙ ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΘΗΚΑΝ ΣΕ €2,8 ΔΙΣ., ΕΚ ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ ΤΟ 87% ΚΑΤΕΥΘΥΝΘΗΚΕ ΣΕ ΑΠΕ



Με το βλέμμα προς ένα βιώσιμο μέλλον, ο Όμιλος ΔΕΗ συνεχίζει τις επενδύσεις σε έργα Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ), ευέλικτης παραγωγής και αναβάθμισης των δικτύων διανομής, που αποτελούν τις βασικές περιοχές εστίασης στο πλαίσιο της αξιοποίησης των προκλήσεων και των ευκαιριών από την ενεργειακή μετάβαση.

Το 2025, οι συνολικές επενδύσεις διαμορφώθηκαν σε €2,8 δις., εκ των οποίων το 87% κατευθύνθηκε σε ΑΠΕ, με αποτέλεσμα η εγκατεστημένη ισχύς σε ΑΠΕ να διαμορφώνεται σε 7,2 GW στο τέλος του 2025, από 5,5 GW το 2024, αντιπροσωπεύοντας το 58% της συνολικής εγκατεστημένης ισχύος του Ομίλου.

Η ανάπτυξη του πράσινου χαρτοφυλακίου του Ομίλου ΔΕΗ συνεχίζεται, με την εγκατεστημένη ισχύ να αναμένεται να αυξηθεί περαιτέρω στα επόμενα τρίμηνα, καθώς έργα ισχύος 3,7GW βρίσκονται σε στάδιο κατασκευής ή έτοιμα προς κατασκευή ή και σε διαδικασία διαγωνισμού (υποβολή προσφορών).

Σε επίπεδο παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, η παραγωγή από ΑΠΕ κατέγραψε αύξηση κατά 12% σε σχέση με το 2024, λόγω της υψηλότερης παραγωγής από αιολικά και φωτοβολταϊκά, κατά 39% και 13% αντίστοιχα, έναντι του 2024, σε συνέχεια της προσθήκης νέας ισχύος.

Η παραγωγή από ΑΠΕ διαμορφώθηκε σε 6,9 TWh και αντιστοιχεί στο 33% της συνολικής παραγωγής της ΔΕΗ, ενώ η λιγνιτική παραγωγή μειώθηκε κατά 16% σε σχέση με το 2024 και διαμορφώθηκε σε 2,7 TWh, που αντιστοιχεί στο 13% της συνολικής παραγωγής της ΔΕΗ.

Τέλος στον λιγνίτη

Το 2026 είναι η τελευταία χρονιά παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από λιγνίτη, ολοκληρώνοντας ένα κομβικό βήμα της στρατηγικής απολιγνιτοποίησης και ενισχύοντας τη μετάβαση της ΔΕΗ προς ένα πιο βιώσιμο, ευέλικτο και αποδοτικό ενεργειακό χαρτοφυλάκιο.

Μπαταρίες – το επόμενο βήμα της πράσινης μετάβασης

Όσον αφορά τα συστήματα αποθήκευσης ενέργειας, τόσο ως ανεξάρτητα έργα όσο και σε συνδυασμό με ηλιακά και αιολικά πάρκα, σύμφωνα με το επικαιροποιημένο στρατηγικό πλάνο του Ομίλου, το 2028 θα αποτελούν το 19% της ευέλικτης παραγωγής της ΔΕΗ.

Ήδη, μέσα σε λιγότερο από έξι χρόνια, οι Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας αντιπροσωπεύουν πάνω από το 50% της ημερήσιας παραγωγής ενέργειας, καθιστώντας



Το 2026 είναι η τελευταία χρονιά παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από λιγνίτη, ολοκληρώνοντας ένα κομβικό βήμα της στρατηγικής απολιγνιτοποίησης και ενισχύοντας τη μετάβαση της ΔΕΗ προς ένα πιο βιώσιμο, ευέλικτο και αποδοτικό ενεργειακό χαρτοφυλάκιο

την Ελλάδα πρωτοπόρο στον τομέα των ΑΠΕ, όχι μόνο στην Ευρώπη αλλά και παγκοσμίως.

Έχοντας λοιπόν αυξήσει τόσο πολύ την παραγωγή ενέργειας από ΑΠΕ και για να αντιμετωπιστεί η στοχαστικότητα τους –το γεγονός, δηλαδή, ότι δεν υπάρχει παραγωγή όταν δεν έχει ήλιο ή αέρα– ο Όμιλος ΔΕΗ προχωρά με ταχείς ρυθμούς στην κατασκευή έργων αποθήκευσης.

Έως το τέλος του 2025, ο Όμιλος ΔΕΗ είχε ολοκληρώσει την κατασκευή των πρώτων σταθμών αποθήκευσης ενέργειας (BESS), και συγκεκριμένα 50 MW στην Ελλάδα και 9 MW στη Ρουμανία.

Αυτή τη στιγμή βρίσκονται σε στάδιο ολοκλήρωσης τρία έργα αποθήκευσης στη Δυτική Μακεδονία. Πρόκειται για τον σταθμό αποθήκευσης στο Αμύνταιο, στην περιοχή του ΑΗΣ Αμυνταίου, που αποτελείται από μπαταρίες συνολικής εγκατεστημένης ισχύος 50 MW και χωρητικότητας 200 MWh, και θα έχει τη δυνατότητα να τροφοδοτεί το σύστημα ηλεκτρικής ενέργειας με ισχύ 50 MW για 4 ώρες.

Οι άλλοι δύο σταθμοί αποθήκευσης βρίσκονται στις περιοχές του ΑΗΣ Καρδιάς και του ΑΗΣ Μελίτης, συνολικής εγκατεστημένης ισχύος 98 MW και χωρητικότητας 196 MWh.

Στις αρχές του καλοκαιριού, ο Όμιλος ΔΕΗ ξεκίνησε και την κατασκευή ενός ειδικού πιλοτικού υβριδικού έργου στην Αστυπάλαια, το οποίο θα συνδυάζει την ηλιακή ενέργεια και την ηλεκτροχημική αποθήκευση. Ο υβριδικός σταθμός θα αποτελείται από ένα φωτοβολταϊκό πάρκο, ισχύος 3,53 MW, και από μια μονάδα αποθήκευσης συνολικής χωρητικότητας 14,12 MWh. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Όμιλος ΔΕΗ από το 2019 λειτουργεί ένα πρωτοποριακό υβριδικό σταθμό στην Ικάρια, ο οποίος συνδυάζει την αιολική και υδροηλεκτρική ενέργεια και ο οποίος, μέσω της αντλησιοταμίευσης, έχει τη δυνατότητα να καλύψει έως το 30% των ενεργειακών αναγκών του νησιού. ●

Το 2022 ο όρος **permacrisis** (μόνιμη κρίση) ανακηρύχθηκε «Λέξη της Χρονιάς» από το Collins Dictionary, περιγράφοντας μια παρατεταμένη περίοδο αστάθειας και ανασφάλειας. Τέσσερα χρόνια μετά, ο όρος παραμένει πιο επίκαιρος από ποτέ και πλέον ορίζει το νέο περιβάλλον μέσα στο οποίο καλούνται να δραστηριοποιηθούν οι επιχειρήσεις.

Η έννοια permacrisis δεν αφορά μια μεμονωμένη κρίση, αλλά τη διαδοχική και συχνά ταυτόχρονη εμφάνιση πολλαπλών κρίσεων: υγειονομικών, γεωπολιτικών, ενεργειακών, οικονομικών και περιβαλλοντικών. Η πανδημία Covid-19 αποτέλεσε την αφετηρία μιας νέας περιόδου αβεβαιότητας, η οποία ενισχύθηκε από τις διαταραχές στις εφοδιαστικές αλυσίδες, την ενεργειακή κρίση που ακολούθησε τον πόλεμο στην Ουκρανία, τον υψηλό πληθωρισμό, τη συνεχιζόμενη κλιματική κρίση και πλέον τις κλιμακούμενες γεωπολιτικές εντάσεις. Σύμφωνα με πρόσφατες εκτιμήσεις διεθνών οργανισμών όπως η Παγκόσμια Τράπεζα και το ΔΝΤ, η παγκόσμια οικονομία εισέρχεται σε μια περίοδο χαμηλότερης ανάπτυξης και αυξημένης μεταβλητότητας, με τις επιχειρήσεις να καλούνται να λειτουργήσουν σ' ένα περιβάλλον όπου οι προβλέψεις καθίστανται όλο και πιο δύσκολες. Ενδεικτικά, η Παγκόσμια Τράπεζα προβλέπει ότι η δεκαετία του 2020 θα είναι η πιο αδύναμη σε ρυθμούς ανάπτυξης από τη δεκαετία του 1960.

Ξαναγράφοντας τα εγχειρίδια

Η αβεβαιότητα, που κάποτε θεωρούνταν παροδική, πλέον φαίνεται να αποτελεί τη νέα κανονικότητα. Σε αυτό το πλαίσιο, τα παραδοσιακά μοντέλα διοίκησης, που βασίζονταν σε σταθερότητα, προβλεψιμότητα και γραμμικό σχεδιασμό, αποδεικνύονται ανεπαρκή. Οι επιχειρήσεις καλούνται να επαναπροσδιορίσουν όχι μόνο τις στρατηγικές τους, αλλά και τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνονται την ίδια την έννοια της ανάπτυξης. Ωστόσο, η permacrisis δεν είναι μόνο απειλή. Μπορεί να αποτελέσει και ευκαιρία. Η ιστορία δείχνει ότι σε περιόδους έντονης αβεβαιότητας αναδύονται νέες επιχειρηματικές πρακτικές, καινοτόμα μοντέλα και πιο ανθεκτικοί οργανισμοί. Η μετατροπή της αβεβαιότητας σε ευκαιρία προϋποθέτει μια σειρά μετασχηματισμούς.

Πρώτον, οι επιχειρήσεις οφείλουν να υιοθετήσουν μια πιο ευέλικτη στρατηγική. Αντί για μακροπρόθεσμα σχέδια με αυστηρές παραμέτρους, απαιτείται δυναμικός σχεδιασμός, με συνεχή αναθεώρηση και προσαρμογή. Έρευνες της τελευταίας τριετίας από οργανισμούς όπως η Mc Kinsey και ο ΟΟΣΑ δείχνουν ότι οι εταιρείες που ενσωματώνουν ευελιξία και σενάρια πολλαπλών εκβάσεων στη στρατηγική τους εμφανίζουν σημαντικά καλύτερες επιδόσεις σε περιόδους κρίσεων.

Δεύτερον, η ενίσχυση της ανθεκτικότητας αποτελεί βασικό ζήτημα, καθώς δεν αφορά μόνο την ικανότητα επιβίωσης, αλλά και της προσαρμογής και της εξέλιξης. Σύμφωνα με την Παγκόσμια Τράπεζα, οι επιχειρήσεις που επενδύουν σε διαφοροποίηση εφο-

διαστικών αλυσίδων, ψηφιακό μετασχηματισμό και ανθρώπινο κεφάλαιο καταφέρνουν να ανακάμπτουν ταχύτερα μετά από κρίσεις.

Τρίτον, η καινοτομία αναδεικνύεται σε κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας. Σε περιβάλλοντα permacrisis, η καινοτομία δεν περιορίζεται σε προϊόντα και υπηρεσίες, αλλά επεκτείνεται σε επιχειρηματικά μοντέλα, διαδικασίες και τρόπους συνεργασίας. Η επιτάχυνση της ψηφιοποίησης κατά την πανδημία αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα: επιχειρήσεις που υιοθέτησαν γρήγορα ψηφιακά εργαλεία και νέες μορφές εργασίας κατάφεραν όχι μόνο να αντέξουν, αλλά και να αναπτυχθούν.

Τέταρτον, η βιωσιμότητα και τα κριτήρια ESG αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία. Η permacrisis συνδέεται στενά με την κλιματική αλλαγή και τις κοινωνικές ανισότητες, κάτι που ωθεί τις επιχειρήσεις να ενσωματώσουν τη βιωσιμότητα στον πυρήνα της στρατηγικής τους. Έρευνες δείχνουν ότι οι εταιρείες με ισχυρές επιδόσεις σε θέματα ESG είναι πιο ανθεκτικές σε κρίσεις και προσελκύουν περισσότερες επενδύσεις.

Τα αντανάκλαστα των ελληνικών επιχειρήσεων

Παρά τις προκλήσεις, τα δεδομένα της τελευταίας τριετίας δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις επιδεικνύουν αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα. Σύμφωνα με αναλύσεις διεθνών οργανισμών, η παγκόσμια επιχειρηματική δραστηριότητα όχι μόνο ανέκαμψε μετά την πανδημία, αλλά σε ορισμένους τομείς ξεπέρασε τα προ κρίσης επίπεδα. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αν και πιο ευάλωτες, έχουν επιδείξει προσαρμοστικότητα, αξιοποιώντας την τεχνολογία και αναζητώντας νέες αγορές.

Ευτυχώς η Ελλάδα δεν αποτέλεσε εξαίρεση. Μετά από μια δεκαετία οικονομικής κρίσης, οι ελληνικές επιχειρήσεις εισήλθαν στην περίοδο της permacrisis με ήδη ανεπτυγμένα αντανάκλαστα προσαρμογής, συνεισφέροντας σημαντικά στο ΑΕΠ της περιόδου 2022-2025, με αύξηση των εξαγωγών και των επενδύσεων. Αξιοποιώντας τα κονδύλια του Ταμείου Ανάκαμψης, επένδυσαν στον ψηφιακό μετασχηματισμό τους. Η υιοθέτηση ψηφιακών εργαλείων βελτίωσε την παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητά τους, ενώ ενίσχυσε και την ικανότητα προσαρμογής τους σε απρόβλεπτες συνθήκες. Η ενίσχυση της εξωστρέφειας αποτέλεσε ένα ακόμη

βασικό χαρακτηριστικό της ελληνικής επιχειρηματικότητας τα τελευταία χρόνια. Οι εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών αυξήθηκαν σημαντικά, περιορίζοντας την εξάρτηση από την εγχώρια ζήτηση και ενισχύοντας την ανθεκτικότητα απέναντι σε εσωτερικές διαταραχές. Η τελευταία μελέτη της Εθνικής Τράπεζας για τις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις έδειξε ότι διατηρούν σταθερό επιχειρηματικό κλίμα και συνεχίζουν να κινούνται με αναπτυξιακό προσανατολισμό.

Αντίστοιχη οικονομική ευρωστία παρουσιάζουν και οι εταιρείες υψηλής κεφαλαιοποίησης, όπως αποτυπώνεται στα οικονομικά μεγέθη του 2025. Η Coca Cola HBC πέτυχε ισχυρή ανάπτυξη για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά, ενώ προχώρησε στην εξαγορά-ορόσημο της Coca-Cola Beverages Africa. Ισχυρή κερδοφορία συσώρευσε το 2025 και οι τέσσερις συστημικές τράπεζες (Alpha Bank, Εθνική Τράπεζα, Eurobank, Τρ. Πειραιώς). Η εξέλιξη αυτή, σε συνδυασμό με τα ισχυρά «μαξιλάρια» ρευστότητας που έχουν σχηματίσει τα προηγούμενα χρόνια, τους έδωσε τη δυνατότητα να μοιράσουν συνολικό μέρισμα στους μετόχους τους 2,83 δισ. ευρώ. Άλλο ένα μέλος του FTSE/ATHEX Large Cap, η Lamda Development, ολοκλήρωσε το 2025 με ισχυρές οικονομικές επιδόσεις, χάρη στην ανάπτυξη στο Ελληνικό, στα εμπορικά κέντρα και στις μαρίνες. Στον μεταλλευτικό τομέα, σταθερή αναπτυξιακή πορεία έδειξαν τα μεγέθη της Viohalco, η οποία αξιοποίησε τη διεθνή παρουσία της παρά το σύνθετο γεωπολιτικό περιβάλλον.

Φυσικά, οι προκλήσεις παραμένουν.

Το υψηλό ενεργειακό κόστος, η περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση για μικρότερες επιχειρήσεις και οι δημογραφικές πιέσεις αποτελούν σημαντικά εμπόδια. Παρ' όλα αυτά, τα στοιχεία δείχνουν ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν αναπτύξει μια «κουλτούρα κρίσης», η οποία, αν και προέκυψε από δύσκολες συνθήκες, λειτουργεί πλέον ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Συνολικά, η permacrisis δεν αποτελεί απλώς μια περίοδο παρατεταμένης κρίσης, αλλά μια νέα πραγματικότητα, που απαιτεί διαφορετικό τρόπο σκέψης και δράσης. Οι επιχειρήσεις που θα καταφέρουν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν δεν θα είναι απαραίτητα οι μεγαλύτερες ή οι πιο ισχυρές, αλλά εκείνες που θα είναι πιο ευέλικτες, καινοτόμες και προσαρμοστικές.

Η μετατροπή της αβεβαιότητας σε ευκαιρία δεν είναι εύκολη διαδικασία. Απαιτεί αλλαγή νοοτροπίας, επενδύσεις και, κυρίως, την αποδοχή ότι η σταθερότητα αποτελεί πλέον εξαίρεση και όχι κανόνα. Σε αυτό το νέο περιβάλλον, η επιτυχία θα ανήκει σ' εκείνους που δεν θα προσπαθούν να προβλέψουν το μέλλον με ακρίβεια, αλλά θα είναι έτοιμοι να προσαρμοστούν σ' αυτό, όποια μορφή κι αν πάρει. ●

PERMACRISIS Η ΣΥΜΦΙΛΙΩΣΗ ΜΕ ΤΟ ΑΓΝΩΣΤΟ

ΣΕ ΕΝΑΝ ΚΟΣΜΟ ΠΟΥ ΠΛΗΤΤΕΤΑΙ ΑΠΟ ΔΙΑΔΟΧΙΚΑ ΣΟΚ, ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΛΟΥΝΤΑΙ ΝΑ ΑΝΤΕΠΕΞΕΛΘΟΥΝ ΣΕ ΕΝΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΚΡΙΣΕΩΝ

ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ ΚΥΡΙΑΝΙΔΗ



50 ΧΡΟΝΙΑ METRO ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΔΟΥΛΕΥΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ ΣΕ SUPER MARKET;

«ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑΣ ΧΩΡΟΣ ΓΕΜΑΤΟΣ ΖΩΗ. ΕΝΑΣ ΧΩΡΟΣ ΟΠΟΥ ΜΑΘΑΙΝΕΙΣ ΝΑ ΔΟΥΛΕΥΕΙΣ ΜΕ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ, ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΖΕΣΑΙ, ΝΑ ΕΞΕΛΙΣΣΕΣΑΙ», ΛΕΕΙ Η **ΔΗΜΗΤΡΑ ΔΑΣΚΑΛΑΚΗ**, ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΟΡΓΑΝΩΣΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.



Αλήθεια, γιατί να επιλέξει κάποιος να δουλέψει σε ένα super market σήμερα; Σε έναν κόσμο που αλλάζει γρήγορα, με νέες τεχνολογίες και επαγγέλματα που εμφανίζονται διαρκώς, η εργασία στο λιανεμπόριο τροφίμων συχνά δεν θεωρείται ελκυστική. Στην πραγματικότητα όμως, αποτελεί έναν από τους πιο ουσιαστικούς και ανθρώπινους χώρους εργασίας που υπάρχουν.

Αν το καλοσκεφτείς, το super market είναι ίσως το πιο ζωντανό σημείο μιας γειτονιάς. Καθημερινό σημείο αναφοράς για εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους: Άλλοι βιαστικοί, άλλοι χαλαροί, άλλοι με μια λίστα στο κινητό και άλ-

λοι με ένα παιδί από το χέρι. Είναι η πιο απαραίτητη «διαδικασία» της ζωής μας.

Και πίσω από αυτή την καθημερινότητα, υπάρχουν άνθρωποι που κάνουν τα πράγματα να λειτουργούν. Άνθρωποι που ανοίγουν το κατάστημα πριν ακόμη ξυπνήσει η πόλη, που γεμίζουν ράφια, που απαντούν σε ερωτήσεις, που βοηθούν έναν πελάτη να βρει αυτό που χρειάζεται. Η δουλειά σε ένα super market έχει πάντα ενδιαφέρον!

Στη METRO, που φέτος συμπληρώνει 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά με τις αλυσίδες My market και METRO Cash & Carry, γνωρίζουμε

Στη METRO, που φέτος συμπληρώνει 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά με τις αλυσίδες My market και METRO Cash & Carry, γνωρίζουμε καλά ότι η καρδιά της δουλειάς μας δεν είναι τα ράφια ή τα ταμεία. Είναι οι άνθρωποι.

ρίζουμε καλά ότι η καρδιά της δουλειάς μας δεν είναι τα ράφια ή τα ταμεία. Είναι οι άνθρωποι.

Περισσότεροι από 11.000 εργαζόμενοι σε όλη τη χώρα, δίνουν τον καλύτερο εαυτό τους για να διατηρήσουν την εφοδιαστική αλυσίδα της Ελλάδας ενεργή. Από τα καταστήματα και τα κέντρα διανομής, μέχρι τα γραφεία και την τεχνολογία που υποστηρίζει τα πάντα στο παρασκήνιο, η δουλειά στο λιανεμπόριο είναι μια μεγάλη ομαδική προσπάθεια κι ένα εξαιρετικό «σχολείο» για να δουλέψεις, καθώς διαχειρίζεσαι ταυτόχρονα πολλά και διαφορετικά θέματα. Στην πρόσφατη έρευνα ικανοποίησης εργαζομένων που κάναμε στη METRO, το 72,5% των εργαζομένων μας δηλώνουν πως νιώθουν ότι έχουν εξελιχθεί από τότε που ξεκίνησαν να δουλεύουν στην εταιρεία.

Και ακριβώς γι' αυτό είναι και ένας χώρος γεμάτος ευκαιρίες. Πολλοί εργαζόμενοι ξεκινούν από μια πρώτη θέση εργασίας και μέσα από τη δουλειά, την εμπειρία και την εμπιστοσύνη, μαθαίνουν, εξελίσσονται, αναλαμβάνουν θέσεις ευθύνης, γίνονται προϊστάμενοι, διευθυντές, στελέχη. Μέσα από 200 διαφορετικές ειδικότητες, το super market αποτελεί έναν χώρο εργασίας, όπου η εξέλιξη δεν είναι θεωρητική έννοια, αλλά καθημερινή πραγματικότητα. Και δεν είναι τυχαίο ότι φέτος η METRO αναδείχθηκε για 2η συνεχόμενη χρονιά Top Employer!

Ταυτόχρονα, όμως, είναι και ένας χώρος όπου η τεχνολογία αλλάζει συνεχώς το παιχνίδι. Από τα ψηφιακά εργαλεία, τις εφαρμογές και τα σύγχρονα logistics, μέχρι τις online αγορές και τα αυτόματα ταμεία, πολλά πράγματα έχουν αλλάξει. Κάτι όμως παραμένει σταθερό: η ανθρώπινη επαφή.

Στη METRO πιστεύουμε ότι η τεχνολογία πρέπει να κάνει τη ζωή των εργαζομένων και των πελατών μας πιο εύκολη – όχι να κάνει την εμπειρία τους απρόσωπη. Γιατί, όσο κι αν αλλάζει ο τρόπος που ψωνίζουμε, η αξία της προσωπικής εξυπηρέτησης δεν χάνεται.

Η κουλτούρα που προσπαθούμε να χτίζουμε στη METRO εδώ και πέντε δεκαετίες βασίζεται σε κάτι απλό αλλά κεφαλαιώδες: τον σεβασμό στον άνθρωπο. Σεβασμό μεταξύ συναδέλφων, σεβασμό στον πελάτη και σεβασμό στην κοινωνία μέσα στην οποία δραστηριοποιούμαστε.

Γιατί τελικά, το νόημα της δουλειάς μας είναι να εξελισσόμαστε μαζί με τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται. Να ακούμε τις ανάγκες τους, να παρακολουθούμε τις συνθήκές τους και να φροντίζουμε ώστε, ότι κι αν υπάρχει γραμμένο στη λίστα των αγορών τους, να μπορούν να το βρουν κοντά μας – είτε στο φυσικό κατάστημα είτε online.

Πενήντα χρόνια μετά την ίδρυσή της, η METRO συνεχίζει να κοιτάζει μπροστά. Με νέες επενδύσεις, με τεχνολογία, με ανάπτυξη. Αλλά πάνω απ' όλα, με τη σταθερή πίστη ότι οι εταιρείες που αντέχουν στον χρόνο είναι εκείνες που δεν ξεχνούν ποτέ ποιος τις κρατά ζωντανές. Οι άνθρωποί τους. ●

ΟΛΟΙ ΚΑΝΟΥΝ MARKETING ΛΙΓΟΙ ΚΑΤΑΛΑΒΑΙΝΟΥΝ ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ

ΜΕ 25 ΧΡΟΝΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ, Ο ΘΕΜΗΣ ΣΑΡΑΝΤΑΕΝΑΣ ΕΞΗΓΕΙ: ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΜΕ ΕΛΛΕΙΨΗ ΙΔΕΩΝ, ΑΛΛΑ ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΠΙΜΟΝΗΣ

ΤΗΣ ΧΑΡΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΥ

Σε μια εποχή όπου το marketing ακούγεται περισσότερο από ποτέ αλλά κατανοείται λιγότερο, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα βρίσκεται σε κρίσιμο σταυροδρόμι. Οι επιχειρήσεις καλούνται να ισορροπήσουν ανάμεσα σε τάσεις, εργαλεία και προσδοκίες, χωρίς πάντα να διαθέτουν τη στρατηγική και την καθοδήγηση που απαιτείται. Ο σύμβουλος μάρκετινγκ **Θέμης Σαρανταένας**, δημιουργός του podcast *Business & Marketing Tips* στην *ATHENS VOICE*, μας μιλάει για τα πραγματικά προβλήματα της αγοράς και για το τι χρειάζεται σήμερα ένας επιχειρηματίας για να ξεχωρίσει, όχι θεωρητικά, αλλά πρακτικά.



— Ποια είναι η μεγαλύτερη αλλαγή που έχετε παρατηρήσει στην ελληνική αγορά τα τελευταία χρόνια;

Δεν θα απαντήσω με την τετριμμένη «ψηφιοποίηση». Έπειτα από 25 χρόνια στο marketing, αυτό που βλέπω είναι κάτι πιο βαθύ: έναν αγχωμένο και συχνά επιφανειακό τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις προσπαθούν να επικοινωνήσουν με τη γενιά Z. Στην προσπάθειά τους να φανούν σύγχρονες, πολλές φορές το αποτέλεσμα βγαίνει αμήχανο – ακόμη και αστείο. Αυτό που λείπει δεν είναι τα εργαλεία. Είναι η αυθεντικότητα. Η πραγματική κατανόηση των αξιών αυτής της γενιάς και η συνέπεια στο μήνυμα. Όχι η βιαστική υιοθέτηση κάθε νέου trend.

— Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση όταν προσπαθείτε να συνδυάσετε online και offline marketing;

Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι η εκπαίδευση των επιχειρηματιών στο πώς λειτουργεί ο online κόσμος και πώς πρέπει να «δέσει» με τον offline. Συντά αντιμετωπίζονται ως δύο ξεχωριστοί κόσμοι, ενώ στην πραγματικότητα πρέπει να λειτουργούν ως ενιαίο σύστημα. Το ζητούμενο είναι η συνοχή στο μήνυμα και μια ενιαία εμπειρία πελάτη σε όλα τα σημεία επαφής.

— Ως δημιουργός με ήδη μεγάλο κοινό σε podcast, YouTube videos και άρθρα, ποια

στρατηγική περιεχομένου θεωρείτε ότι κάνει τη μεγαλύτερη διαφορά;

Η στρατηγική που κάνει τη μεγαλύτερη διαφορά είναι η σταθερή εστίαση σε ουσιαστικά θέματα επιχειρηματικότητας. Το κοινό δεν ακολουθεί απλώς περιεχόμενο· ακολουθεί αξία. Όταν μιλάς για πραγματικά προβλήματα της αγοράς, με πρακτική προσέγγιση και συνέπεια, τότε δημιουργείται εμπιστοσύνη. Και η εμπιστοσύνη είναι αυτή που χτίζει κοινότητες, όχι οι αλγόριθμοι.

— Ποια δεξιάτητα πιστεύετε ότι λείπει σήμερα από τους Έλληνες επιχειρηματίες;

Πιστεύω ότι λείπει ο χρόνος και η διάθεση για ουσιαστική επικοινωνία. Όπως έχει πει ο Peter Drucker, «η πιο σημαντική δεξιάτητα στην επικοινωνία είναι να ακούς αυτό που δεν λέγεται». Στην πράξη, πολλοί επιχειρηματίες βιάζονται να μιλήσουν, αλλά δεν αφιερώνουν χρόνο στο να κατανοήσουν. Αυτό οδηγεί σε έλλειψη εμπιστοσύνης, παρεξηγήσεις και τελικά σε κακές συνεργασίες.

— Πώς επηρεάζει αυτό τα startups στην Ελλάδα;

Το μυστικό επιτυχίας ενός startup είναι η ομάδα. Όταν δεν υπάρχει χρόνος και διάθεση για ουσιαστική επικοινωνία, διαταράσσεται η συνοχή της ομάδας κι από εκεί ξεκινούν όλα τα προβλήματα. Χάνονται οι ρόλοι, μπερδεύ-

Στην πράξη, πολλοί επιχειρηματίες βιάζονται να μιλήσουν, αλλά δεν αφιερώνουν χρόνο στο να κατανοήσουν. Αυτό οδηγεί σε έλλειψη εμπιστοσύνης, παρεξηγήσεις και τελικά σε κακές συνεργασίες.

ονται οι στόχοι και δημιουργείται ένταση. Αν δεν λειτουργεί σωστά η ομάδα, δεν μπορεί να λειτουργήσει σωστά τίποτα.

— Πιστεύετε ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται το marketing ως στρατηγική επένδυση;

Σίγουρα είναι πιο εξοικειωμένες με την έννοια του marketing, κυρίως γιατί το ακούν παντού (Instagram, TikTok κ.λπ.). Όμως το πραγματικό, ουσιαστικό marketing δύσκολα εφαρμόζεται. Υπάρχει έλλειψη κατάλληλων εξωτερικών συνεργατών με εξειδίκευση και δημιουργικότητα, που να μπορούν να το υποστηρίξουν σωστά. Έτσι, πολλές φορές μένουμε στην επιφάνεια και όχι στην ουσία.

— Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν σήμερα οι επιχειρήσεις;

Οι μεγαλύτερες προκλήσεις είναι το περιορισμένο budget, οι μη ρεαλιστικοί στόχοι και η υπερπληροφόρηση γύρω από το marketing. Αυτή η υπερπληροφόρηση δημιουργεί μια επικίνδυνη ψευδαίσθηση: ότι το marketing είναι εύκολο.

Μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι το καλό marketing δεν είναι ποτέ απλό. Το βλέπω και στην πράξη: σε συνεργασία με επιχειρήσεις που είχε ήδη επενδύσει σημαντικά, υπήρχε υψηλή επισκεψιμότητα αλλά πολύ χαμηλό conversion rate, τόσο online όσο και στα φυσικά σημεία πώλησης. Ο λόγος δεν ήταν το budget, αλλά η έλλειψη στρατηγικής. Δεν υπήρχε σαφής κατεύθυνση στο μήνυμα και στη διαδρομή του πελάτη.

Μέσα σε λίγους μήνες, με ανασχεδιασμό της στρατηγικής και της εμπειρίας, καταφέραμε να αυξήσουμε το conversion rate πάνω από 30% και να βελτιώσουμε σημαντικά την απόδοση των καμπανιών, χωρίς αύξηση του budget. Το marketing δεν είναι (ούτε ήταν ποτέ) θέμα ενεργειών. Είναι θέμα αντίληψης.

— Τι θα συμβουλευάτε μια επιχείρηση που φοβάται να επενδύσει στο marketing;

Να έχει υπομονή, επιμονή και να τολμήσει. Η τόλμη είναι βασικό στοιχείο της επιχειρηματικότητας. Χωρίς αυτήν, καμία επένδυση δεν μπορεί να αποδώσει. Το marketing δεν είναι κόστος, είναι εργαλείο ανάπτυξης – αρκεί να το δεις έτσι.

— Ποια είναι τα σημάδια ότι μια επιχείρηση είναι έτοιμη για το επόμενο βήμα;

Όταν υπάρχει ξεκάθαρη κατεύθυνση, μια βάση που λειτουργεί και διάθεση να επενδύσει συνειδητά στο επόμενο στάδιο. Το σημαντικό δεν είναι απλώς να μεγαλώσεις, αλλά να ξέρεις γιατί μεγαλώνεις και πώς.

— Ποιο είναι το μεγαλύτερο μάθημα που έχετε αποκομίσει από την ελληνική επιχειρηματικότητα;

Ότι στην Ελλάδα δεν έχουμε έλλειψη ιδεών, έχουμε έλλειψη επιμονής. Όλοι θέλουν γρήγορα αποτελέσματα, αλλά λίγοι είναι διατεθειμένοι να κάνουν τη δουλειά που χρειάζεται για να έρθουν. Και το marketing, όπως και η επιχειρηματικότητα, δεν λειτουργεί με shortcuts. ●

BEST PICKS



ΧΡΟΝΙΑ



ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

#prostokalytero 



ΒΑΣΙΛΕΙΑ ΟΡΦΑΝΟΥ

ΤΟ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΠΕΘΑΝΕ



Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ, Η ΝΕΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ, ΟΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ Η ΗΘΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΟΛΩΝ ΑΥΤΩΝ, ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΗ ΜΑΤΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ ΠΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΕΙ ΤΟ LUXEMBOURG'S DIPLOMATIC & COMMUNICATIONS INSTITUTE

ΤΟΥ ΛΟΥΚΑ ΒΕΛΙΔΑΚΗ

Ζει και εργάζεται μεταξύ Αθήνας, Βρυξελλών και Λουξεμβούργου. Δραστηριοποιείται στον στρατηγικό σχεδιασμό και την υλοποίηση έργων ψηφιακού μετασχηματισμού, επιτάχυνσης επιχειρηματικής ανάπτυξης, αναδιάρθρωσης επιχειρηματικών μοντέλων και αξιοποίησης της τεχνητής νοημοσύνης (TN). Για την Ελλάδα του 2026 έχει μια καθαρή «διάγνωση»: *«Η χώρα είναι ανταγωνιστική, αλλά η χρήση της TN παραμένει επιφανειακή – γίνεται για τα μάτια του κόσμου – και η αντίσταση τρώει τη μετάβαση από μέσα».*

Η δρ. Βασιλεία χ έχει διαπεραστικό βλέμμα και γρήγορο ρυθμό στον τρόπο που μιλάει. Βρεθήκαμε στο κέντρο της Αθήνας και η συζήτηση κινήθηκε γύρω από τα board rooms και την ηγεσία, μέχρι την Gen Z, τα social media και τα power trips των τεχνολογικών κολοσσών.

Το ενδιαφέρον μου κίνησε αρχικά το newsletter της στο LinkedIn. Διευθύνει το Luxembourg's Diplomatic & Communications Institute, έναν οργανισμό-κόμβο διπλωματίας, διεθνών σχέσεων, επιχειρηματικότητας, marketing και επικοινωνίας. Η ίδια αυτοπροσδιορίζεται ως «επιχειρηματίας». Μπήκε στον χώρο της TN πριν από οκτώ χρόνια, *«πολύ πριν από το hype της τελευταίας τριετίας»*, όπως λέει. Τότε η TN δεν ήταν καθημερινή κουβέντα: *«Υπήρχε εδώ και χρόνια, απλώς δεν ήταν εκλαϊκευμένη»*, μέχρι που πλατφόρμες όπως το Chat GPT έφεραν την τεχνολογία στο ευρύ κοινό.

Το 2020, μέσα στο σοκ της πανδημίας, αποφάσισε να ιδρύσει τη δική της εταιρεία. *«Τον Μάρτιο εκείνης της χρονιάς, όταν ξεκινούσαν οι καραντίνες, ήμασταν οκτώ μήνες αποκλεισμένοι στο Λουξεμβούργο».* Η εταιρεία στήθηκε με ίδια κεφάλαια, χωρίς επενδυτική χρηματοδότηση, με αντικείμενο την αναδιάρθρωση επιχειρηματικών μοντέλων εταιρειών.

Συνήθως εμπλέκεται σε εταιρείες σε στρατηγικό και λειτουργικό επίπεδο, συχνά σε ρόλο C-level. *«Δεν με ενδιαφέρει να πάρω ποσοστά· με ενδιαφέρει να πετύχει η εταιρεία».*



STOIXIMAN

ΗΓΕΣΙΑ ΠΟΥ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ ΑΞΙΑ, ΜΕ ΟΥΣΙΑ

ΔΙΑΡΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΞΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ, ΤΟΝ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΙΔΙΟΥΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΗΣ



Υπάρχουν εταιρείες που μεγαλώνουν ακολουθώντας την αγορά. Και υπάρχουν και εκείνες που, όσο μεγαλώνουν, αλλάζουν το αποτύπωμα που αφήνουν μέσα σε αυτήν. Η Stoiximan ανήκει ξεκάθαρα στη δεύτερη κατηγορία. Γιατί η διαδρομή της δεν εξαντλείται σε μια ιστορία επιχειρηματικής επιτυχίας. Είναι, όλο και περισσότερο, η ιστορία μιας εταιρείας που επέλεξε να συνδέσει την ανάπτυξή της με κάτι πιο απαιτητικό: με τη διαρκή παραγωγή αξίας για την οικονομία, την κοινωνία, τον αθλητισμό και τους ίδιους τους ανθρώπους της.

Αυτή η αντίληψη είναι που ξεχωρίζει τη Stoiximan στη σημερινή επιχειρηματική πραγματικότητα. Σε έναν κλάδο που κινείται με ταχύτητα, απαιτεί υψηλή τεχνολογία και κρίνεται καθημερινά από την εμπιστοσύνη του κοινού, η Stoiximan έχει καταφέρει να εδραιωθεί ως ηγέτιδα δύναμη του online gaming σε Ελλάδα και Κύπρο, με συνολικό market share που ξεπερνά το 50%. Από το 2014 έως το 2025, η συνολική συνεισφορά της σε φόρους ξεπερνά το 1,6 δισεκατομμύρια ευρώ, ενώ πάνω από 130 εκατομμύρια ευρώ έχουν κατευθυνθεί στην ενίσχυση του αθλητισμού και της κοινωνίας. Πρόκειται για ένα αποτύπωμα που δεν περιγράφει απλώς το μέγεθος της εταιρείας αλλά μια συγκεκριμένη φιλοσοφία για το τι σημαίνει σύγχρονη επιχειρηματική ηγεσία στην Ελλάδα: να αναπτύσσει με συνέπεια, να επενδύει με ορίζοντα και να επιστρέφει αξία εκεί όπου δραστηριοποιείσαι. Στην περίπτωση της Stoiximan, αυτή η φιλοσοφία εδράζεται σε τέσσερις άξονες: τεχνολογία, αξιοπιστία, υπεύθυνο παιχνίδι και μακροπρόθεσμη επένδυση στους ανθρώπους και την κοινωνία.

Αυτό το μοντέλο ανάπτυξης βασίζεται στην εμπιστοσύνη. Σε έναν κλάδο που εξελίσσεται διαρκώς, η εταιρεία επενδύει συστηματικά στην καινοτομία, στην ασφάλεια και στην εμπειρία του χρήστη, χωρίς να κάνει εκπώσεις στη διαφάνεια και στη συνέπεια. Η πρόσφατη ανανέωση της εικαστικής της ταυτότητας έρχεται να εκφράσει απόλυτα αυτή την ωρίμανση: ένα brand πιο

σύγχρονο, πιο καθαρό, πιο ανθρώπινο και έτοιμο να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της επόμενης ημέρας.

Παράλληλα, ο αθλητισμός αποτελεί διαχρονικά αναπόσπαστο μέρος του DNA της Stoiximan. Όχι ως μια ακόμη χορηγική δραστηριότητα, αλλά ως μια βαθιά σχέση με την προσπάθεια, τη συνέπεια και την υπέρβαση. Αυτό αποτυπώνεται στη διαχρονική στήριξη ομάδων, διοργανώσεων, ομοσπονδιών, εθνικών ομάδων και αθλητών, αλλά και στο εύρος αυτής της παρουσίας: με περισσότερες από 20 ομάδες και ομοσπονδίες, χορηγική παρουσία στα μεγαλύτερα πρωταθλήματα σε Ελλάδα και Κύπρο, αλλά και σε κορυφαίες διεθνείς ποδοσφαιρικές διοργανώσεις. Ακόμη πιο ουσιαστικό, όμως, είναι το πού επιλέγει να επενδύει: όχι μόνο στη στιγμή της νίκης, αλλά στη λιγότερο ορατή και πολύ πιο απαιτητική διαδρομή που προηγείται – στην προετοιμασία. Σε αυτό το πνεύμα εντάσσεται και η στήριξη 50 αθλητριών και αθλητών, ως Χρυσός Χορηγός της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, στην πορεία προς το Los Angeles 2028.

Η ίδια λογική συνέπειας διαπερνά και την κοινωνική της παρουσία. Σε μια εποχή όπου η εταιρική υπευθυνότητα συχνά εξαντλείται σε αποσπασματικές πρωτοβουλίες, η Stoiximan έχει επιλέξει να τη δομήσει αλλιώς: με διάρκεια, πλαίσιο και μετρήσιμο αντίκτυπο. Η ομπρέλα κοινωνικής στρατηγικής «IROES» συγκεντρώνει

τα βασικά προγράμματα και τις κοινωνικές δράσεις της Stoiximan στους τομείς της εκπαίδευσης, της υγείας και του αθλητισμού, έχοντας υποστηρίξει μέχρι σήμερα περισσότερους από 148.000 ωφελούμενους. Η σημασία αυτού του αριθμού δεν είναι μόνο ποσοτική. Αντανακλά ένα μοντέλο κοινωνικής παρουσίας εκεί όπου υπάρχουν ανάγκες που επιμένουν, επιδιώκοντας πραγματικό αντίκτυπο, ώριμη αντίληψη για τον ρόλο που μπορεί να παίξει μια μεγάλη εταιρεία μέσα στην κοινωνία και όχι πρόσκαιρη εντύπωση.

Φυσικά, καμία εταιρεία δεν μπορεί να μιλά πειστικά για αποτύπωμα αν δεν επενδύει ουσιαστικά στο εσωτερικό της. Οι άνθρωποι της Stoiximan δεν εμφανίζονται ως συμπληρωματικό κεφάλαιο αυτής της ιστορίας· είναι ο πυρήνας της. Σήμερα η εταιρεία αριθμεί περίπου 300 εργαζομένους, ενώ από τον Νοέμβριο του 2024 μέχρι σήμερα έχει ανοίξει περισσότερες από 160 θέσεις εργασίας, έχει δεχθεί πάνω από 22.200 βιογραφικά και έχει πραγματοποιήσει περίπου 3.600 συνεντεύξεις. Παράλληλα, η ανάπτυξη νέων, σύγχρονων χώρων εργασίας στην Αθήνα και σύντομα στη Θεσσαλονίκη λειτουργεί ως αντανάκλαση μιας ευρύτερης κουλτούρας: μιας κουλτούρας που δεν βλέπει την ανάπτυξη μόνο ως αύξηση μεγεθών, αλλά ως εξέλιξη ανθρώπων, δυνατοτήτων και προοπτικής. Γιατί η πραγματική ωριμότητα ενός οργανισμού φαίνεται και από το περιβάλλον που δημιουργεί για όσους τον χτίζουν καθημερινά.

Αυτό είναι, τελικά, το στοιχείο που κάνει τη Stoiximan να ξεχωρίζει. Όχι μόνο ότι μεγάλωσε. Αλλά ότι, μεγαλώνοντας, διαμόρφωσε μια πιο ουσιαστική εκδοχή επιχειρηματικής ηγεσίας. Μια εκδοχή όπου η τεχνολογία συνυπάρχει με την εμπιστοσύνη, η κορυφή της αγοράς με την κοινωνική υπευθυνότητα, η επιχειρηματική επίδοση με τη συνεισφορά. Σε μια εποχή που οι εταιρείες καλούνται να αποδεικνύουν όχι μόνο τι πετυχαίνουν, αλλά και τι επιστρέφουν, η Stoiximan δείχνει ότι η πιο ισχυρή μορφή ανάπτυξης είναι εκείνη που αφήνει πίσω της κάτι μεγαλύτερο από τον εαυτό της: ένα αποτύπωμα με διάρκεια, με συνέπεια και με ουσία. ●

Σε μια εποχή όπου η εταιρική υπευθυνότητα συχνά εξαντλείται σε αποσπασματικές πρωτοβουλίες, η Stoiximan έχει επιλέξει να τη δομήσει αλλιώς: με διάρκεια, πλαίσιο και μετρήσιμο αντίκτυπο



Από το καλοκαίρι του 2024 η δραστηριότητα της εταιρείας της επεκτάθηκε και στην Ελλάδα. Παρά το ότι συναντά πολλές επιχειρηματικές πρακτικές που θεωρεί «ξεπερασμένες», επέλεξε να επιστρέψει. Όταν τη ρωτάω γιατί πήρε αυτή την απόφαση, η απάντηση έρχεται σχεδόν αντανάκλαστικά: «*Με τράβηξε*», εκφράζοντας παράλληλα την πεποίθηση ότι στην Ελλάδα, παρά τις παθογένειες, όταν υπάρχει εξαιρετική ποιότητα επιχειρηματιών, εμπιστοσύνη, φιλότιμο και συνεργασία, μπορούν να δημιουργηθούν ουσιώδη αποτελέσματα.

Η Ελλάδα είναι ανταγωνιστική, αλλά...

Η εικόνα που έχει για την ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα είναι διπλή. Από τη μία πλευρά, βλέπει μια χώρα με δυνατότητες και ανταγωνιστικότητα από την άλλη, θεωρεί ότι η χρήση της ΤΝ παραμένει προβληματική και συχνά επιφανειακή. Το πρόβλημα δεν είναι η τεχνολογία, αλλά η κουλτούρα των επιχειρήσεων. «*Οι εταιρείες δεν επενδύουν αρκετά ούτε στα εργαλεία, ούτε στους ανθρώπους τους*», ενώ ο φόβος ότι η ΤΝ θα αντικαταστήσει θέσεις εργασίας δημιουργεί ισχυρή αντίσταση μέσα στους οργανισμούς. «*Δεν γίνεται σωστή χρήση της ΤΝ – η μετάβαση απαιτεί πραγματική εκπαίδευση των εργαζομένων*».

Σε αρκετές περιπτώσεις, λέει, η υιοθέτηση της τεχνολογίας γίνεται κυρίως για λόγους εικόνας, «*επιφανειακά, για τα μάτια του κόσμου*». Πολλές εταιρείες θέλουν να εμφανίζονται ως best practice example, να ενισχύουν τη φήμη τους και να δείχνουν ότι συμμετέχουν στην τεχνολογική μετάβαση, χωρίς όμως να αλλάζουν ουσιαστικά τη λειτουργία ή την κουλτούρα τους. «*Ο Έλληνας σκέφτεται βραχυπρόθεσμα*» και σε μια εποχή που το επιχειρηματικό περιβάλλον αλλάζει ριζικά, αυτό είναι πρόβλημα. «*Το παραδοσιακό μοντέλο έχει πεθάνει. Το νέο μοντέλο βασίζεται στην ΤΝ, στην κυβερνοασφάλεια και στη σωστή διαχείριση δεδομένων. Διαφορετικά, η αγορά θα σε πετάξει έξω*».

Οι δεξιότητες και το στοίχημα

Η συζήτηση στρέφεται στους εργαζόμενους. «*Πιστεύω στη διά βίου μάθηση, δεν είναι επιλογή αλλά προϋπόθεση επιβίωσης. Η επένδυση στους ανθρώπους πρέπει να ξεκινά από την πρώτη κιόλας συνέντευξη και να συνεχίζεται καθημερινά με retraining και reskilling, γιατί το ανθρώπινο δυναμικό είναι η πραγματική δύναμη και η πηγή ζωής κάθε εταιρείας*». Ταυτόχρονα υπογραμμίζει ότι η ευθύνη δεν ανήκει μόνο στις επιχειρήσεις. «*Και οι εργαζόμενοι οφείλουν να κινηθούν ενεργά μέσα στη νέα πραγματικότητα. Η τεχνολογική μετάβαση είναι τόσο γρήγορη που δεν αφήνει περιθώρια στασιμότητας. Όταν ένας εργαζόμενος παραμένει δέκα χρόνια στην ίδια θέση χωρίς να εξελίσσεται, πίσω από αυτό, συχνά, κρύβονται ο φόβος, η έλλειψη αυτοπεποίθησης ή η αβεβαιότητα για το επόμενο βήμα. Υπάρχει αντίσταση, υπάρχει φόβος για την επόμενη μέρα*».



Πάντως στις νεότερες γενιές βλέπει ένα τελείως διαφορετικό μοτίβο. Η Generation Z κινείται πολύ πιο γρήγορα, χωρίς δισταγμούς και χωρίς την ανάγκη σταθερότητας που χαρακτηρίζει τις προηγούμενες γενιές. «*Στην Generation Z δεν υπάρχει φίλτρο. Οι αλλαγές δουλειάς είναι συχνές, το λεγόμενο job hopping θεωρείται σχεδόν αυτονόητο και η σχέση με τον εργοδότη είναι πολύ πιο ρευστή*». Το βλέπει όλο και συχνότερα: μια σχέση εργασίας βραχυπρόθεσμη, ευκαιριακή και λιγότερο δεσμευτική.

Τη ρωτάω αν διακρίνει διαφορές ανάμεσα στις γενιές. Χρησιμοποιεί μια λέξη που δεν την περιμένεις από αυτά τα περιβάλλοντα: «μπέσα». Λέει ότι οι παλαιότερες γενιές την είχαν, κάτι που η ίδια δεν διακρίνει στους νεότερους. «*Θυμάμαι τον εαυτό μου να θέλω να τελειώσω το μεγαλύτερο μέρος του to-do list της ημέρας και ακόμη το ένα τρίτο από την επόμενη. Αν χρειαζόταν, έμενα μέχρι αργά*».

Ένας Δαλάι Λάμα στο δωμάτιο

Το ζήτημα της ηγεσίας για κάθε οργανισμό είναι θεμελιώδες. Για εκείνη ένας καλός ηγέτης ξεκινά από κάτι απλό αλλά δύσκολο: «*Ο leader πρέπει πρώτα να είναι ασφαλής από μόνος του. Ο κομπλεξισμός και ο ναρκισσισμός διαβρώνουν γρήγορα μια ομάδα. Ένας CEO που ζητά συνεχώς επιβεβαίωση ή που πιστεύει ότι η εξουσία του πηγάζει αποκλειστικά από το γεγονός ότι πληρώνει τους εργαζόμενους του, δημιουργεί ένα περιβάλλον φόβου, όχι εμπιστοσύνης*». Η ηγεσία λειτουργεί μόνο όταν υπάρχει αμοιβαίος σεβασμός. «*Οι άνθρωποι μιας εταιρείας επιλέγουν να βρίσκονται εκεί. Γι' αυτό και ο leader οφείλει να τους στηρίζει ακόμη και όταν κάνουν λάθη*». Έχει βρεθεί σε board meetings όπου διευθύνοντες σύμβουλοι επέπλητταν συνεργάτες τους μπροστά σε ολόκληρη την ομάδα. «*Ένας leader δεν μειώνει τα άτομα της ομάδας του μπροστά στους άλλους. Η κριτική πρέπει να γίνεται ιδιωτικά, όχι δημόσια*».

Όταν η συζήτηση φτάνει στους τεχνολογικούς ηγέτες, η άποψή της για τον Ίλον Μασκ είναι σύνθετη: τον βλέπει ως μοναχικό ηγέτη

που παίρνει μεγάλα ρίσκα – «*το μυαλό του λειτουργεί σε άλλο επίπεδο*». Εκφράζει, όμως, επιφύλαξη για την ισχύ που συγκεντρώνεται σε ελάχιστα χέρια. Στον κόσμο της τεχνολογίας ο πλούτος και η επιρροή δημιουργούν συχνά «power trip». Κι αυτό μπορεί εύκολα να οδηγήσει σε κατάχρηση ισχύος και σε διάβρωση θεσμών και αξιών. «*Οι ιδρυτές και οι τεχνολογικοί ηγέτες έχουν συχνά τεράστια επιρροή, αλλά η εξουσία χωρίς αυτοπεριορισμό μπορεί εύκολα να ξεφύγει*».

Η συζήτηση φτάνει στην πολιτική διάσταση της τεχνολογικής ισχύος. Η εικόνα των μεγάλων επιχειρηματιών της τεχνολογίας γύρω από το ίδιο τραπέζι με τον Τραμπ στον Λευκό Οίκο, δείχνει ακριβώς αυτή τη νέα πραγματικότητα. «*Η σχέση πολιτικής εξουσίας και τεχνολογικών κολοσσών είναι ένα πεδίο που απαιτεί ακόμη μεγαλύτερη εγρήγορση και θεσμικά αντίβαρα. Πρέπει να υπάρχει πάντα μια εξισορρόπηση δύναμης. Διαφορετικά, ο κίνδυνος είναι η ισχύς να μετατραπεί σε κάτι ανεξέλεγκτο. Οι άνθρωποι αυτοί δεν ελέγχουν μόνο επιχειρήσεις. Ελέγχουν την ΤΝ, τα social media, την πληροφορία, την οικονομία*». Και τελικά ελέγχουν κάτι ακόμη πιο κρίσιμο: τον αλγόριθμο, τον τρόπο με τον οποίο η πληροφορία φτάνει στον πολίτη, το πώς την αντιλαμβάνεται και πώς τελικά τη χρησιμοποιεί.

Σε αυτό το περιβάλλον, ο πλούτος μαζεύεται σε συγκεκριμένα κεφάλαια και σε συγκεκριμένα funds. «*Πίσω από τους μεγάλους επιχειρηματίες βρίσκονται συχνά τεράστια επενδυτικά κεφάλαια, τα οποία διαμορφώνουν ένα παγκόσμιο δίκτυο συμφερόντων. Οι μεγάλες εταιρείες εξαγοράζουν μικρότερες, η αγορά συγκεντρώνεται. Ακόμη και εταιρείες που παλαιότερα λειτουργούσαν ανταγωνιστικά αρχίζουν να κινούνται γύρω από τα ίδια κέντρα κεφαλαίου*». Ανέναντι σε αυτή τη δυναμική, μιλά για την ανάγκη ενός διαφορετικού αντίβαρου: «*Θα ήθελα να υπάρχει και ένας Δαλάι Λάμα στο δωμάτιο*», λέει χαμογελώντας, εννοώντας μια ηγεσία που να φέρνει και μια ηθική διάσταση στη συζήτηση.

Τα soft skills στην εποχή της ΤΝ

Τη ρωτάω τι θα συμβούλευε έναν νέο άνθρωπο: «*Να διαβάζει συνεχώς*». Προτείνει σοβαρό διεθνή Τύπο – *Economist*, *Financial Times*, καλό Τύπο γενικά – και λιγότερο χρόνο στα social media. Παράλληλα, ενθαρρύνει τη συμμετοχή σε επαγγελματικές κοινότητες, την απόκτηση πιστοποιήσεων και τη συνεχή προσωπική εκπαίδευση.

Ωστόσο, για εκείνη το κλειδί δεν βρίσκεται μόνο στις τεχνικές γνώσεις, αλλά κυρίως στις ανθρώπινες δεξιότητες. «*Τα soft skills θα διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο. Η επικοινωνία, η αυτογνωσία, η αυθεντική προσωπική παρουσία και η ικανότητα συνεργασίας είναι δεξιότητες που δύσκολα θα αντικατασταθούν από την ΤΝ*». ●

Πιστεύω στη διά βίου μάθηση, δεν είναι επιλογή αλλά προϋπόθεση επιβίωσης. Η επένδυση στους ανθρώπους πρέπει να ξεκινά από την πρώτη κιόλας συνέντευξη και να συνεχίζεται καθημερινά.

Επιπρόσθετες παροχές 10 εκατομμυρίων ευρώ.



Γιατί αξίζει.



Νέος
κατώτατος
μισθός
1.100€
μικτά

Γιορτάζουμε για όσα καταφέραμε
μαζί με τους 6.700 ανθρώπους μας.
Και τους επιβραβεύουμε.

Γιατί το αξίζουν.

team.lidl.gr



BEST WORKPLACE

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ, ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ... ΑΡΙΘΜΟΙ

ΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ ΣΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΚΑΙ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΕΜΦΑΝΙΖΟΥΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ

ΤΟΥ ΛΟΥΚΑ ΒΕΛΙΔΑΚΗ

«Οι άνθρωποι δεν εγκαταλείπουν τις εταιρείες, εγκαταλείπουν τους ανθρώπους». Η φράση αυτή, η οποία αποδίδεται συχνά στην ηγεσία της σύγχρονης διοίκησης, συμπυκνώνει μια βαθιά αλλαγή που συντελείται τα τελευταία χρόνια στον κόσμο της εργασίας. Ο χώρος εργασίας παύει να είναι ένας ουδέτερος τόπος παραγωγής και μετατρέπεται σε πεδίο σχέσεων. Οι επιχειρήσεις που ξεχωρίζουν σήμερα δεν είναι απαραίτητα εκείνες με τα πιο εντυπωσιακά οικονομικά αποτελέσματα, αλλά εκείνες που καταφέρνουν να δημιουργήσουν ένα περιβάλλον στο οποίο οι άνθρωποι θέλουν πραγματικά να ανήκουν – ένα περιβάλλον όπου η εμπιστοσύνη, η εξέλιξη και η αίσθηση ενός κοινού σκοπού αποτελούν καθημερινή πραγματικότητα, όχι απλώς εταιρικές διακηρύξεις.



Η έννοια του Best Workplace έχει εξελιχθεί και δεν αφορά πλέον μόνο τις παροχές ή τις εγκαταστάσεις, αλλά κάτι πολύ πιο ουσιαστικό: την ποιότητα της καθημερινής εμπειρίας των εργαζομένων. Διεθνείς οργανισμοί, όπως το Great Place to Work, εστιάζουν στην εμπιστοσύνη ως θεμέλιο λίθο ενός άριστου εργασιακού περιβάλλοντος. Η εμπιστοσύνη αυτή χτίζεται σταδιακά, μέσα από μικρές, επαναλαμβανόμενες πράξεις: τη συνέπεια της διοίκησης, τη διαφάνεια στην επικοινωνία, την αίσθηση δικαιοσύνης, την αυθεντική αναγνώριση.

Σε έναν κόσμο όπου οι αλλαγές είναι συνεχείς και συχνά απρόβλεπτες, οι εργαζόμενοι αναζητούν σταθερότητα, όχι απαραίτητα στις δομές, αλλά στις σχέσεις. Θέλουν να γνωρίζουν ότι η φωνή τους ακούγεται, η συνεισφορά τους έχει αξία και η εργασία τους συνδέεται με έναν ευρύτερο σκοπό. Οι επιχειρήσεις που κατανοούν αυτή την ανάγκη επενδύουν συνειδητά στη δημιουργία μιας κουλτούρας που ενισχύει τη συμμετοχή και τη σύνδεση. Δεν περιορίζονται σε πολιτικές «από πάνω προς τα κάτω», αλλά καλλιεργούν ένα περιβάλλον όπου υπάρχει εμπιστοσύνη προς όλες τις κατευθύνσεις.

Όταν το workplace γίνεται business driver

Αυτή η προσέγγιση δεν είναι μόνο ηθικά επιθυμητή, είναι και επιχειρηματικά αποδοτική. Σύμφωνα με μελέτες του οργανισμού Great Place to Work για εταιρείες που κατατάσσονται σταθερά ως «Best Workplaces», οι οργανισμοί με υψηλά επίπεδα εμπιστοσύνης καταγράφουν 2 έως και 3 φορές υψηλότερες επιδόσεις σε σχέση με την αγορά σε όρους ανάπτυξης και κερδοφορίας. Παράλληλα, έρευνα της Gallup

έχει δείξει ότι ομάδες με υψηλή δέσμευση εργαζομένων εμφανίζουν 23% υψηλότερη κερδοφορία και έως 43% χαμηλότερη αποχώρηση προσωπικού σε σύγκριση με λιγότερο αφοσιωμένες και συνεργάσιμες ομάδες.

Τα δεδομένα αυτά εξηγούν γιατί οι οργανισμοί που επενδύουν στη δημιουργία σταθερού και αξιόπιστου εργασιακού περιβάλλοντος εμφανίζουν μεγαλύτερη ανθεκτικότητα και ικανότητα προσαρμογής. Όταν οι εργαζόμενοι νιώθουν ασφάλεια και αναγνώριση, είναι πιο πιθανό να αναλάβουν πρωτοβουλίες, να προτείνουν λύσεις και να συμβάλουν ενεργά στην εξέλιξη της εταιρείας. Έτσι, το workplace παύει να αντιμετωπίζεται ως λειτουργικό κόστος και μετατρέπεται σε παράγοντα που επηρεάζει άμεσα την παραγωγικότητα και την ανάπτυξη. Σημαντικό ρόλο σε αυτή τη μεταμόρφωση παίζει και η επαναξιολόγηση της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Η πανδημία λειτούργησε ως επιταχυντής, φέρνοντας στο προσκήνιο την ανάγκη για ευελιξία. Σύμφωνα με διεθνή έρευνα της Mc Kinsey, πάνω από το 70% των εργαζομένων δηλώνει ότι η ευελιξία αποτελεί βασικό παράγοντα παραμονής σε έναν οργανισμό, ενώ εταιρείες που εφαρμόζουν δομημένα υβριδικά μοντέλα καταγράφουν υψηλότερα επίπεδα ικανοποίησης και παραγωγικότητας.

Η Ελλάδα σε σύγκριση με άλλες χώρες

Στην ελληνική αγορά, η έννοια του Best Workplace αποκτά όλο και μεγαλύτερη βαρύτητα. Περισσότερες εταιρείες επενδύουν συστηματικά στη βελτίωση της εργασιακής εμπειρίας, συμμετέχοντας σε διεθνείς α-

Όταν οι εργαζόμενοι νιώθουν ασφάλεια και αναγνώριση, είναι πιο πιθανό να αναλάβουν πρωτοβουλίες, να προτείνουν λύσεις και να συμβάλουν ενεργά στην εξέλιξη της εταιρείας

ξιολογήσεις και έχοντας διακρίσεις όπως οι Πλαίσιο Computers, Kaizen Gaming, Novibet, GSK, ABBVIE, Campeon Gaming, Allwyn Lottery Solutions, UBITECH, Bausch + Lomb Greece, Amgen, Bristol Myers Squibb, Al Law Firm. Από εταιρείες τεχνολογίας μέχρι βιομηχανικές επιχειρήσεις και υπηρεσίες, το κοινό στοιχείο είναι η συνειδητή επένδυση στους ανθρώπους. Έχει αποδειχθεί ότι οι εταιρείες που διακρίνονται λαμβάνουν 44% περισσότερες αιτήσεις για εργασία από άλλες του κλάδου τους, και μάλιστα με καλύτερα βιογραφικά, έχουν λιγότερες αποτυχίες εργαζομένων για θέματα υγείας και αναπτύσσουν μεγαλύτερη καινοτομία και δημιουργικότητα, καθώς οι εργαζόμενοι παίρνουν περισσότερα ρίσκα.

Ωστόσο, παρά την πρόοδο, η ελληνική πραγματικότητα εξακολουθεί να αντιμετωπίζει προκλήσεις. Στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ και ευρωπαϊκών ερευνών δείχνουν ότι, αν και η ανεργία έχει μειωθεί τα τελευταία χρόνια, ζητήματα όπως οι μισθολογικές ανισότητες, η εργασιακή ανασφάλεια και η περιορισμένη κινητικότητα παραμένουν. Η ποιότητα της εργασίας δεν συμβαδίζει πάντα με τη βελτίωση των μακροοικονομικών δεικτών.

Σύμφωνα με το European Workforce Study 2025 της Great Place to Work, η Ελλάδα καταγράφει σημαντική υστέρηση σε βασικούς δείκτες εργασιακής εμπειρίας σε σχέση με την Ευρώπη. Μόλις το 44% των εργαζομένων δηλώνει ότι εργάζεται σε ένα εξαιρετικό εργασιακό περιβάλλον, έναντι του 59% του ευρωπαϊκού μέσου όρου, ενώ σε χώρες με ώριμες πρακτικές το ποσοστό φτάνει το 75%. Παράλληλα, μόνο το 43% των εργαζομένων στην Ελλάδα αισθάνεται ότι εργάζεται σε ψυχολογικά ασφαλές περιβάλλον (έναντι του 53% στην Ευρώπη), ενώ το 47% θεωρεί ότι η ηγεσία εμπνέει εμπιστοσύνη, έναντι του 55% στην Ευρώπη.

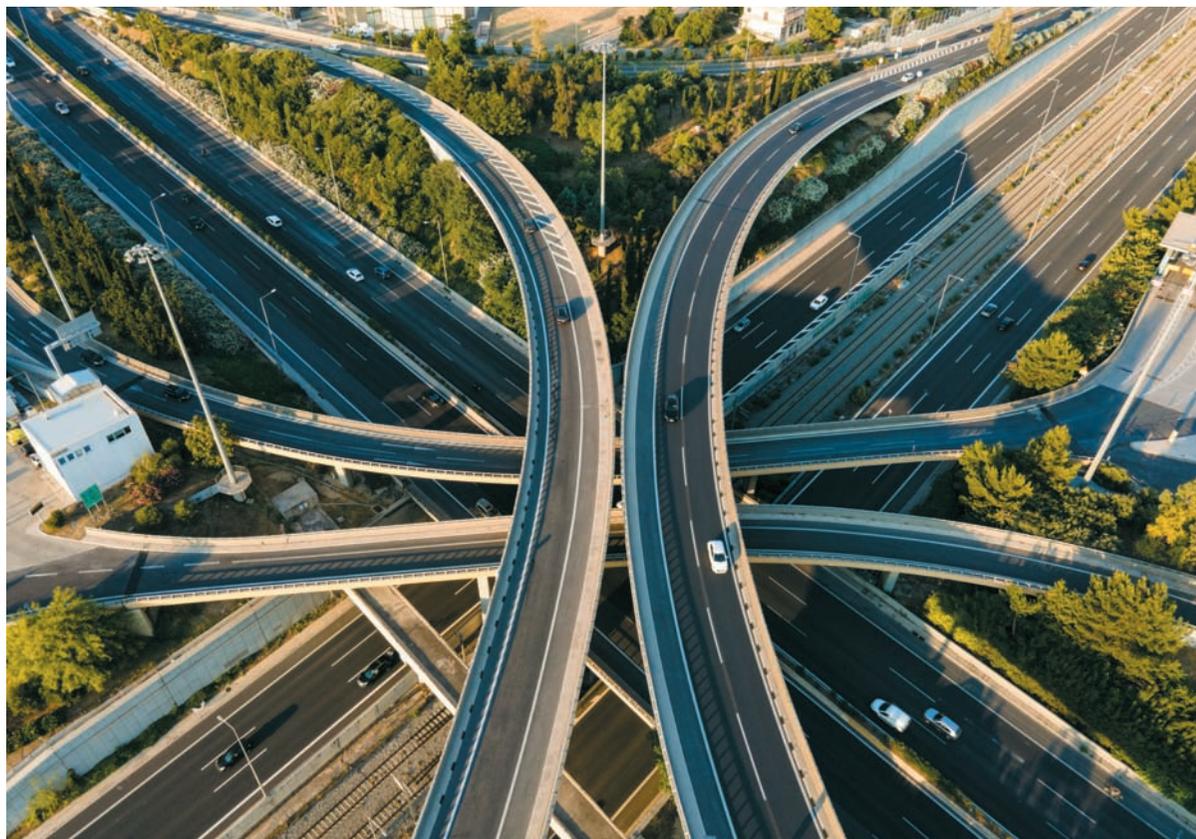
Επιπλέον, υπάρχει μια πιο σύνθετη, λιγότερο ορατή διάσταση. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η έννοια του «καλού εργασιακού περιβάλλοντος» χρησιμοποιείται μάλλον ως εργαλείο επικοινωνίας παρά ως ουσιαστική δέσμευση. Οι πολιτικές εργασιακής ευεξίας μπορεί να υπάρχουν στα χαρτιά, χωρίς να αντανακλώνται στην καθημερινότητα των εργαζομένων. Παράλληλα, η συνεχής πίεση για υψηλή απόδοση μπορεί να δημιουργήσει ένα περιβάλλον όπου η έκφραση δυσκολιών ή προβληματισμών δεν είναι πάντα εύκολη. Αυτές οι αντιφάσεις αναδεικνύουν μια βασική αλήθεια: το Best Workplace δεν είναι στατική κατάσταση, αλλά μια διαρκής διαδικασία. Απαιτεί συνεχή αξιολόγηση, προσαρμογή και, κυρίως, αυθεντικότητα. Οι εργαζόμενοι αντιλαμβάνονται γρήγορα τη διαφορά ανάμεσα σε μια κουλτούρα που «φαίνεται» και σε μια που «είναι».

Κοιτάζοντας προς το μέλλον, το ερώτημα δεν είναι αν οι επιχειρήσεις θα γίνουν πιο ανθρωποκεντρικές, αλλά πόσο ουσιαστικά θα το κάνουν. Η τεχνολογία, η AI και οι νέες μορφές εργασίας θα συνεχίσουν να αλλάζουν το τοπίο. Μέσα σ' αυτό το περιβάλλον, η ανθρώπινη διάσταση θα αποτελέσει το βασικό σημείο διαφοροποίησης. Οι οργανισμοί που θα καταφέρουν να συνδυάσουν την αποδοτικότητα με την ενσυναίσθηση και την καινοτομία με την εμπιστοσύνη θα είναι εκείνοι που θα ξεχωρίσουν. Και ίσως αυτή να είναι η πιο ουσιαστική μετατόπιση: από το «πού δουλεύουμε» στο «πώς νιώθουμε όταν δουλεύουμε εκεί». ●

ΟΜΙΛΟΣ ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΡΙΣΤΕΙΑ, ΜΕ ΙΣΧΥΡΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

ΤΟ 2024 Ο ΟΜΙΛΟΣ ΣΥΝΕΒΑΛΕ ΜΕ 5,9 ΔΙΣ. ΕΥΡΩ ΣΤΟ ΑΕΠ



Με ηγετική θέση στις υποδομές κάθε είδους, τις παραχωρήσεις και την ενέργεια, ο Όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους επενδυτές στην Ελλάδα, συμβάλλοντας καθοριστικά στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, την αύξηση της απασχόλησης και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των Ελλήνων.

Ο Όμιλος υλοποιεί συστηματικά επενδύσεις στρατηγικής σημασίας, με μεγάλη εγχώρια προστιθέμενη αξία, παραμένοντας διαρκώς προσανατολισμένος στη δημιουργία χιλιάδων νέων θέσεων εργασίας. Είναι ενδεικτικό ότι σε διάστημα μικρότερο των 18 μηνών, ο Όμιλος απέδωσε περισσότερα από 4,5 δισ. ευρώ για τις παραχωρήσεις της Αττικής Οδού και της Εγνατίας Οδού, στηρίζοντας ουσιαστικά την εθνική προσπάθεια για τη μείωση του δημόσιου χρέους.

Κοινός παρονομαστής του μοντέλου λειτουργίας της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ είναι η ενίσχυση της ευημερίας και της βιώσιμης ανάπτυξης για όλους, όπως και η μεγιστοποίηση της αξίας για τους μετόχους της. Ο Όμιλος υλοποιεί αυτή την περίοδο ένα επενδυτικό πλάνο άνω των 10 δισ. ευρώ, που δημιουργεί χιλιάδες νέες θέσεις εργασίας, δίνοντας έμφαση στην υλοποίηση ιδιωτικών επενδύσεων με πολλαπλασιαστική αξία για την εγχώρια οικονομία αντί της απλής ανάληψης δημοσίων έργων. Το μέγεθος του αποτυπώματος του Ομίλου στην ελληνική οικονομία φανερώνουν και τα στοιχεία της πρόσφατης μελέτης «Εκτίμησης Κοινωνικού-Οικονομικού Αποτυπώματος (SEIA) για το 2024» (PwC Business Solutions AE), κατά την οποία ο Όμιλος συνέβαλε με 5,9 δισ. ευρώ στο συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν, ποσό που αντιστοιχεί σε ποσοστό 2,5% του συνολικού ΑΕΠ για την περίοδο αυτή. Στην απασχόληση, η μέση ετήσια συνολική επίδραση της αλυσίδας αξίας του Ομίλου εκτιμάται σε περίπου 37.000 θέσεις εργασίας, καθώς για κάθε άμεση θέση εργασίας στον Όμιλο, υποστηρίζονται επτά επιπλέον θέσεις εργασίας στην ευρύτερη οικονομία.

Ο Όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ δημιουργεί ευκαιρίες ευημερίας για τους εργαζομένους του, αλλά και για τους πολίτες και τους επισκέπτες της χώρας. Δημιουργώντας ποιοτικές, σταθερές και καλά αμειβόμενες θέσεις εργασίας και στρατηγικές συνεργασίες με εγχώριους προμηθευτές, ενισχύει το εθνικό εισόδημα, διαχέοντας αξία σε όλη την οικονομία. Ταυτόχρονα, μέσω σημαντικών επενδύσεων σε υποδομές, όπως, ενδεικτικά, εθνικής σημασίας αυτοκινητόδρομοι, το νέο Διεθνές Αεροδρόμιο Ηρακλείου Κρήτης και το ολοκληρωμένο τουριστικό συγκρότημα (IRC Athens) στο Ελληνικό, συμβάλλει στη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης, στην ενίσχυση της ασφάλειας των πολιτών και στην αναμόρφωση του τουριστικού προφίλ της Ελλάδας. Παράλληλα, η κυρίαρχη παρουσία του Ομίλου στο σύνολο των νευραλγικής σημασίας υποδομών της χώρας ενισχύει την ανθεκτικότητά και την ανταγωνιστικότητά της ελληνικής οικονομίας.

Πρωταγωνιστής σε όλους τους κρίσιμους τομείς

Ο Όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ ηγείται σε όλους τους κρίσιμους τομείς δραστηριότητάς του, ενώ μετεξελίσσεται σε έναν πλήρως καθετοποιημένο όμιλο υποδομών (μεταφορικών, κτιριακών, ενεργειακών, περιβαλλοντικών, τεχνολογικών, πρότυπης διαχείρισης υδάτινων πόρων και αποβλήτων), με ένα από τα μεγαλύτερα και πιο διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια παραχωρήσεων. Έχοντας εδραιώσει την κυριαρχία του, διαθέτει σήμερα ένα από τα πιο σύγχρονα – με μέση συμβατική διάρκεια

Κοινός παρονομαστής του μοντέλου λειτουργίας της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ είναι η ενίσχυση της ευημερίας και της βιώσιμης ανάπτυξης για όλους, όπως και η μεγιστοποίηση της αξίας για τους μετόχους της

25 έτη–, διαφοροποιημένα και χαμηλού ρίσκου χαρτοφυλάκια σε ελληνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο, το οποίο διαρκώς εμπλουτίζεται με νέα έργα, που βελτιώνουν την ασφάλεια, την ταχύτητα και την ποιότητα των μεταφορών, το περιβάλλον και την καθημερινότητα εκατομμυρίων πολιτών και επισκεπτών.

Στις κατασκευές, ο Όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ διαθέτει ένα σημαντικό, ισορροπημένο και υγιές ανεκτέλεστο, αποτελούμενο κυρίως από έργα που αφορούν ίδιες επενδύσεις του Ομίλου και ιδιωτικά έργα για λογαριασμό τρίτων και όχι μόνο δημόσια έργα. Το σύνολο των έργων της ΤΕΡΝΑ, του κατασκευαστικού βραχίονα του Ομίλου, εκτελούνται με μοναδική αξιοπιστία, αρτιότητα και ταχύτητα, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, όπου η ΤΕΡΝΑ αποτελεί τον καλύτερο πρεσβευτή του ελληνικού τεχνικού δυναμικού.

Στην ενέργεια, ο Όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ υλοποιεί πρωτοποριακές επενδύσεις στην παραγωγή και αποθήκευση ενέργειας, ενώ αναπτύσσει κρίσιμες ενεργειακές υποδομές εντός κι εκτός Ελλάδας. Οι επενδύσεις και τα έργα του Ομίλου ενισχύουν την ενεργειακή αυτονομία και ασφάλεια της χώρας και οδηγούν σε πιο προσιτές τιμές ηλεκτρικής ενέργειας. Επίσης, μέσω της θυγατρικής ΗΡΩΝ, ο Όμιλος κατέχει ισχυρή θέση, εκτός από την ηλεκτροπαραγωγή, και στην εμπορία ηλεκτρικής ενέργειας και φυσικού αερίου, προσφέροντας πρωτοποριακές κι ανταγωνιστικές λύσεις σε χιλιάδες νοικοκυριά κι επιχειρήσεις.

Την εμπιστοσύνη στις αναπτυξιακές προοπτικές της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ επιβεβαίωσε η πρόσφατη έκδοση ομολόγου ύψους 500 εκατ. ευρώ, η οποία υπερκαλύφθηκε 2,4 φορές, προσελκύνοντας ζήτηση-ρεκόρ 1,2 δισ. ευρώ – τη μεγαλύτερη που έχει καταγραφεί σε ομολογιακή προσφορά στην ελληνική αγορά. Στην έκδοση, με επιτόκιο 3,2%, συμμετείχαν περίπου 16.000 ιδιώτες, μεγάλος αριθμός θεσμικών επενδυτών, καθώς και η EBRD, η οποία τοποθετήθηκε με 50 εκατ. ευρώ. ●

ΕΥΔΑΠ ΕΠΕΝΔΥΟΝΤΑΣ ΣΤΟ ΝΕΡΟ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΒΑΣΙΚΗ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ Η ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΥΔΑΤΙΚΗΣ ΕΠΑΡΚΕΙΑΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ 50 ΧΡΟΝΙΑ



Εργασίες κατασκευής σήραγγας του Κέντρου Επεξεργασίας Λυμάτων Ραφήνας - Πικερμίου - Σπάτων - Αρτέμιδας

Στη σημερινή παγκόσμια οικονομία, η αξία μιας επιχείρησης μετρείται από το αν μπορεί να διαχειριστεί κρίσιμους πόρους, να προσαρμόζεται στην κλιματική αλλαγή και να εγγυάται την κοινωνική συνοχή. Η ΕΥΔΑΠ, ο μεγαλύτερος πάροχος υπηρεσιών ύδρευσης και αποχέτευσης στην Ελλάδα, είναι σήμερα μια τέτοια περίπτωση: ένας οργανισμός που παντρεύει την κοινωνική αποστολή με την επιχειρηματική αριστεία, και τοποθετεί τον εαυτό του ανάμεσα στις κορυφαίες εταιρείες του κλάδου διεθνώς.

Η ΕΥΔΑΠ δεν είναι απλώς μια εταιρεία κοινής ωφέλειας, είναι ένας οργανισμός υψηλής τεχνολογίας, ο οποίος διαχειρίζεται ένα από τα πιο σύνθετα και αποδοτικά συστήματα ύδρευσης παγκοσμίως, απολαμβάνοντας μία από τις καλύτερες ποιότητες πόσιμου νερού στην Ευρώπη, σε μία από τις πλέον ανταγωνιστικές τιμές διεθνώς.

Η τεχνική πρωτοπορία της εταιρείας πορεύεται σε δύο κατευθύνσεις: ελαχιστοποίηση απωλειών και μεγιστοποίηση αποδοτικότητας. Ενώ αρκετές ευρωπαϊκές μητροπόλεις παλεύουν με γερασμένα δίκτυα και τεράστια ποσοστά μη τιμολογούμενου νερού, η ΕΥΔΑΠ κρατά το δίκτυό της σε βελτιούμενα επίπεδα λειτουργίας, χάρη στην εφαρμογή προηγμένων συστημάτων ελέγχου πίεσης, τη χρήση αισθητήρων IoT και την υιοθέτηση «έξυπνων» μετρητών, τεχνολογίες που κάνουν όλη τη διαφορά. Η ψηφιοποίηση του δικτύου της δε, καθιστά δυνατή την πρόβλεψη βλαβών, επιτρέποντας στην εταιρεία να κερδίζει πόρους και χρόνο, με παράλληλη μείωση του λειτουργικού κόστους.

Η κλιματική κρίση είναι ήδη εδώ και μας αφορά όλους. Η βασική αποστολή και υποχρέωση της ΕΥΔΑΠ είναι μία: να διασφαλίσει υδατική επάρκεια για τα επόμενα 50 χρόνια. Το σχέδιο της εταιρείας για τη λειψυδρία είναι πολυεπίπεδο και τα νέα εργαλεία που έχει στη διάθεσή της το καθιστούν καινοτόμο.

Η διαχείριση των υφιστάμενων ταμιευτήρων (Μόρνος, Εύηνος, Υλίκη, Μαραθώνας) είναι η αρχή, με ένα ευρύ πρόγραμμα στρατηγικής αναπλήρωσης των υδάτινων αποθεμάτων που περιλαμβάνει:

Η ΕΥΔΑΠ επενδύει στη μείωση του ενεργειακού της αποτυπώματος μέσω της παραγωγής ενέργειας από μικρά υδροηλεκτρικά έργα και φωτοβολταϊκά συστήματα, με στόχο την ενεργειακή ουδετερότητα



Μονάδα Επεξεργασίας Νερού Ασπροπύργου



Κέντρο Επεξεργασίας Λυμάτων Ψυττάλειας

● **Ενίσχυση του συστήματος** με αναβάθμιση των διασυνδέσεων μεταξύ των ταμιευτήρων, ώστε η μεταφορά νερού να γίνεται όσο πιο ορθολογικά και αποτελεσματικά γίνεται.

● **Επαναχρησιμοποίηση νερού:** Μέσα από τα Κέντρα Επεξεργασίας Λυμάτων, η ΕΥΔΑΠ στοχεύει να διοχετεύσει ανακτημένο νερό υψηλής ποιότητας για άρδευση και βιομηχανική χρήση, ώστε να εξοικονομούμε πολύτιμο πόσιμο νερό.

● **Εμπλουτισμό του υδροφόρου ορίζοντα:** Στοχευμένα έργα που θα επιτρέπουν τη διοχέτευση επεξεργασμένου νερού στο υπόγειο, φτιάχνοντας ένα φυσικό «απόθεμα ασφαλείας».

Ο στόχος είναι ξεκάθαρος: η Αττική να μην ξεμείνει ποτέ από νερό

Σήμερα η ΕΥΔΑΠ τρέχει ένα από τα μεγαλύτερα επενδυτικά προγράμματα που έχει κάνει ποτέ και που υπερβαίνει τα 2,5 δισ. ευρώ. Το επίκεντρο βρίσκεται στην Ανατολική Αττική, όπου δημιουργούνται υποδομές αποχέτευσης και επεξεργασίας λυμάτων από το μηδέν. Και ενώ αυτά τα έργα είναι περιβαλλοντικά επιβεβλημένα, ταυτόχρονα ανοίγουν και μια τεράστια δεξαμενή μελλοντικών εσόδων.

Με την ολοκλήρωση αυτών των υποδομών σταματούν τα πρόστιμα από την Ευρωπαϊκή Ένωση, προστατεύεται το παράκτιο μέτωπο και μπαίνουν χιλιάδες νέοι πελάτες στο δίκτυο της εταιρείας, διευρύνοντας τη βάση των περιουσιακών της στοιχείων για τις επόμενες δεκαετίες.

Σε ένα ασταθές οικονομικό περιβάλλον, η ΕΥΔΑΠ διαθέτει ανθεκτικότητα και προβλεψιμότητα

Με την εφαρμογή του νέου Ρυθμιστικού Πλαισίου, η εταιρεία μπαίνει σε μια φάση οικονομικής ωριμότητας. Η δυνατότητα ανάκτησης του κόστους επενδύσεων μέσω των τιμολογίων, με τρόπο δίκαιο για τον καταναλωτή αλλά και ελκυστικό για το κεφάλαιο, είναι που «κλειδώνει» τη βιωσιμότητα του επιχειρηματικού της μοντέλου. Στην πράξη, η υγιής κεφαλαιακή της διάρθρωση, ο χαμηλός δανεισμός και η συνεπής μερισματική πολιτική καθιστούν την ΕΥΔΑΠ μια εταιρεία με σημαντικά περιθώρια ανόδου.

Η πλήρης ευθυγράμμιση της εταιρείας με τα κριτήρια ESG δεν είναι μια τυπική υποχρέωση, αλλά στρατηγική επιλογή. Η ΕΥΔΑΠ επενδύει στη μείωση του ενεργειακού της αποτυπώματος μέσω της παραγωγής ενέργειας από μικρά υδροηλεκτρικά έργα και φωτοβολταϊκά συστήματα, με στόχο την ενεργειακή ουδετερότητα.

Η εταιρεία δεν ξεχνάει ποτέ ότι το νερό είναι κοινωνικό αγαθό. Η ικανότητα να παρέχει αυτό το αγαθό αδιάλειπτα είναι αυτό που επιτρέπει στην ελληνική οικονομία να αναπτύσσεται. Η καθημερινότητα εκατομμυρίων πολιτών βασίζεται στην ετοιμότητά της.

Η ΕΥΔΑΠ του αύριο είναι μια εταιρεία που έχει ήδη ξεκινήσει να οικοδομείται. Είναι μια εταιρεία που μετατρέπει τις προκλήσεις της κλιματικής αλλαγής σε ευκαιρίες καινοτομίας και ανάπτυξης, αποτελώντας εγγύηση σταθερότητας, με όραμα που συνδέει την κερδοφορία με την αειφορία.

Συνεχίζοντας να επενδύει στην τεχνολογία, στους ανθρώπους και στις υποδομές, η ΕΥΔΑΠ διασφαλίζει ότι και το μέλλον της είναι τόσο καθαρό όσο το νερό που προσφέρει: ένα μέλλον βιώσιμης ανάπτυξης, τεχνικής υπεροχής και ακλόνητης οικονομικής ισχύος. ●

#teammetro

11.000

εργαζόμενοι

1 εταιρεία

1 κορυφαία

διάκριση

top
EMPLOYER

Ελλάδα
Greece
2026

FOR A BETTER WORLD OF WORK

METRO

My market ✓

METRO
CASH & CARRY

ΕΛΑΪΣ-UNILEVER HELLAS ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΕΞΙ ΔΕΚΑΕΤΙΕΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ, ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΘΕΤΙΚΟΥ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑΤΟΣ, ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

ΑΠΟ ΤΙΣ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΩΝ ΑΓΑΘΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ



Με περισσότερα από 60 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα, η ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas παραμένει αφοσιωμένη στην αποστολή της: να προσφέρει προϊόντα υψηλής ποιότητας που αναβαθμίζουν την καθημερινότητα και ξεπερνούν τις προσδοκίες των καταναλωτών. Ως μια από τις κορυφαίες εταιρείες καταναλωτικών αγαθών παγκοσμίως, επενδύει στην καινοτομία, στην εξέλιξη των ανθρώπων της και σε δράσεις που ενισχύουν το θετικό κοινωνικό αποτύπωμα, με στόχο τη δημιουργία αξίας για τους καταναλωτές, τους ανθρώπους της και την κοινωνία.

Επενδύοντας στην καινοτομία

Η καινοτομία αποτελεί διαχρονικά βασικό πυλώνα ανάπτυξης για την ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas. Μέσα από ένα διεθνές δίκτυο επιστημόνων, συνεργατών και συστηματικής επένδυσης στην έρευνα και ανάπτυξη, η εταιρεία σχεδιάζει προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών και βελτιώνουν την καθημερινότητά τους.

Στο χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνονται ορισμένες από τις πιο γνωστές και αγαπημένες μάρκες στην ελληνική αγορά. Χαρακτηριστικά, οι μάρκες Dove, AIM, Axe, Lux, Ultrex, Vaseline, Tresemmé στην κατηγορία της προσωπικής φροντίδας, τα Skip, Cajoline, Klinex, Cif, Omo στην κατηγορία της οικιακής φροντίδας και οι μάρκες Hellmann's και Knorr στο τρόφιμο, είναι μερικά μόνο από τα brands που αποτελούν σταθερές επιλογές για τα ελληνικά νοικοκυριά εδώ και δεκαετίες.

Η δέσμευση της εταιρείας στην καινοτομία αποτυπώνεται και στις επενδύσεις της στην παραγωγή και την εφοδιαστική αλυσίδα στην Ελλάδα. Η ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas διαθέτει ένα σύγχρονο εργοστάσιο στην περιοχή του Ρέντη και δύο Κέντρα Διανομής και Αποθήκευσης, στο Ρέντη Αττικής και στο Σχηματάρι Βοιωτίας. Οι παραγωγικές της εγκαταστάσεις περιλαμβάνουν δύο αυτοτελείς παραγωγικές μονάδες: τη μονάδα παραγωγής απορρυπαντικών και οικιακής φροντίδας, όπου παράγονται προϊόντα των μαρκών Skip, OMO και Klinex, και τη μονάδα τροφίμων, όπου παράγονται προϊόντα Hellmann's. Παράλληλα, το εργοστάσιο έχει και εξαγωγ-

γική δραστηριότητα, με ένα μέρος της παραγωγής των προϊόντων οικιακής φροντίδας και των τροφίμων να εξάγεται στην Αγγλία, την Ισπανία, την Ιρλανδία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, τη Ρουμανία, την Ουγγαρία, την Πολωία και την Αυστρία.

Το 2025 αποτέλεσε ακόμη έναν σημαντικό σταθμό για την ελληνική παραγωγική μονάδα, καθώς η παραγωγή του καινοτόμου απορρυπαντικού Skip Wonder Wash μεταφέρθηκε από το εξωτερικό στην Ελλάδα. Η εξέλιξη αυτή ενίσχυσε περαιτέρω τη δυναμική της εταιρείας στη χώρα και επιβεβαίωσε τον στρατηγικό ρόλο του εργοστασίου του Ρέντη για τη Unilever διεθνώς.

Εταιρική κουλτούρα με επίκεντρο τη συμπερίληψη

Η βιώσιμη ανάπτυξη αποτελεί βασικό στοιχείο της στρατηγικής της ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas και διατρέχει το σύνολο των δραστηριοτήτων της, από την προστασία του περιβάλλοντος έως τη στήριξη των εργαζομένων και των τοπικών κοινωνιών. Στον πυρήνα αυτής της φιλοσοφίας βρίσκονται η συμπερίληψη και η ισότητα, αξίες που διαμορφώνουν την εταιρική κουλτούρα και τις πρωτοβουλίες της.

Σε αυτό το πλαίσιο, η ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas υλοποιεί δράσεις με ουσιαστικό κοινωνικό αποτύπωμα, όπως η υποστήριξη του προγράμματος Schooling for All, που υλοποιείται από την ΑΜΚΕ Together for Autism, με ιδρυτή τον Δημήτρη Παπανικολάου, σε συνεργασία με τον οργανισμό Nevropas, με στόχο την καλλιέργεια της

Μέσα από ένα διεθνές δίκτυο επιστημόνων, συνεργατών και συστηματικής επένδυσης στην έρευνα και ανάπτυξη, η εταιρεία σχεδιάζει προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών και βελτιώνουν την καθημερινότητά τους

ενσυναίσθησης και της συνύπαρξης μαθητών με και χωρίς αναπηρία.

Παράλληλα, η συμπερίληψη βρίσκεται στο επίκεντρο πολλών πρωτοβουλιών των brands της εταιρείας. Το Dove προωθεί μια πιο ανοιχτή και ρεαλιστική αντίληψη για την ομορφιά, αναδεικνύοντας τη διαφορετικότητα και ενισχύοντας την αυτοεκτίμηση όλων, χωρίς αποκλεισμούς. Η Klinex, μέσω του προγράμματος «Καθαροί Ζούμε στο Σχολείο», συμβάλλει στη δημιουργία καθαρών και ασφαλών σχολικών χώρων, ενισχύοντας την ισότιμη πρόσβαση των μαθητών σε ένα υγιεινό περιβάλλον μάθησης. Επίσης, τα Ultrex και Dove Men+Care στηρίζουν την εθνική ομάδα ποδοσφαίρου ανδρών, ενώ το Dove την εθνική ομάδα γυναικών, αναδεικνύοντας τον αθλητισμό ως πεδίο ίσων ευκαιριών, ορατότητας και συμπερίληψης για όλους.

Δυναμική πορεία προς το μέλλον

Από το 2025, η ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas έχει αναλάβει επικεφαλής του νέου Business Unit Ελλάδας, Κύπρου, Βαλκανίων και Βαλτικών χωρών, έχοντας την ευθύνη για 14 διαφορετικές αγορές. Η εξέλιξη αυτή σηματοδοτεί έναν ενισχυμένο ρόλο για την εταιρεία στην ευρύτερη περιοχή, ενδυναμώνοντας τη διασύνδεση και τη συνεργασία μεταξύ των αγορών. Παράλληλα, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για περαιτέρω ανάπτυξη, ενισχύει την ανταλλαγή εμπειριών και βέλτιστων πρακτικών και συμβάλλει στην ανάδειξη νέων ταλέντων, στηρίζοντας ταυτόχρονα τη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης της εταιρείας σε ολόκληρο το δίκτυο των χωρών όπου δραστηριοποιείται.

Σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται διαρκώς, η ΕΛΑΪΣ-Unilever Hellas συνεχίζει να επενδύει στην καινοτομία, στους ανθρώπους της και σε λύσεις που ανταποκρίνονται στις εξελισσόμενες ανάγκες των καταναλωτών. Με οδηγό τη μακρόχρονη παρουσία της στην Ελλάδα και ξεκάθαρο προσανατολισμό στο μέλλον, η εταιρεία παραμένει προσηλωμένη στη δέσμευσή της να προσφέρει προϊόντα και να υλοποιεί πρωτοβουλίες που κάνουν την καθημερινότητα των ανθρώπων καλύτερη. ●

NEA



Dove σειρά Αποσμητικών για ΟΛΟ το σώμα*

Γυναικολογικά**
& Δερματολογικά ελεγμένο



*Τα Spray να μην χρησιμοποιούνται στην ευαίσθητη περιγεννητική περιοχή.
**Μόνο η κρέμα και το stick



HELLENiQ ENERGY

ΔΙΠΛΑ ΣΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΠΟΥ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΙ ΤΗΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ

EMPOWERING FUTURE LEADERS, ΕΝΑ ΔΙΕΤΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΟΥ ΔΙΝΕΙ ΣΕ ΝΕΟΥΣ ΤΗΝ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΝΑ ΓΡΑΦΟΥΝ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Κάθε γενιά μεγαλώνει με τη δική της μεγάλη πρόκληση. Για τη σημερινή, αυτή η πρόκληση είναι η ενέργεια. Είναι οι αποφάσεις που θα καθορίσουν το αν ο κόσμος του αύριο θα είναι πιο βιώσιμος, πιο «έξυπνος». Και οι άνθρωποι που θα κληθούν να πάρουν αυτές τις αποφάσεις δεν είναι κάποιοι μακρινοί, ανώνυμοι «ειδικοί», είναι οι νέοι που τώρα βγαίνουν από τις σχολές, γεμάτοι γνώση, ανησυχίες και φιλοδοξίες.

Σε εργαστήρια, σε αμφιθέατρα, σε οθόνες υπολογιστών, μια ολόκληρη γενιά εκπαιδεύεται για έναν κόσμο που αλλάζει πιο γρήγορα απ' όσο προλαβαίνουμε να καταλάβουμε. Μηχανικοί οι οποίοι θέλουν να λύσουν προβλήματα που δεν υπήρχαν πέντε χρόνια πριν. Αναλυτές δεδομένων που πιστεύουν ότι οι αριθμοί μπορούν να κάνουν την ενέργεια πιο «έξυπνη». Νέοι επιστήμονες που ονειρεύονται έναν πλανήτη, όπου η τεχνολογία και η βιωσιμότητα συμβαδίζουν.

Αυτή η γενιά χρειάζεται κάτι περισσότερο από μια πρώτη δουλειά. Χρειάζεται έναν χώρο όπου μπορεί να δοκιμάσει, να μάθει, να προχωρήσει. Έναν χώρο όπου η θεωρία αποκτά νόημα μέσα από πράξη και η φιλοδοξία μετατρέπεται σε πραγματική προοπτική.

Με αυτήν τη φιλοσοφία «γεννήθηκε» το «Empowering Future Leaders» της HELLENiQ ENERGY, ένα διετές πρόγραμμα που δίνει στους νέους αποφοίτους κάτι πολύ μεγαλύτερο από μια θέση εργασίας: τους δίνει την ευκαιρία να γράψουν οι ίδιοι το επόμενο κεφάλαιο της ενέργειας.

Μια εμπειρία που ξεκινά με δράση

Η συμμετοχή στο πρόγραμμα απαιτεί επιμονή και διάθεση για μάθηση. Οι υποψήφιοι αξιολογούνται μέσα από μια διαδικασία που εντοπίζει όσους είναι έτοιμοι να συνεργαστούν, να αναλάβουν ευθύνη και να εξελιχθούν σε ένα απαιτητικό περιβάλλον. Από την πρώτη ημέρα, οι συμμετέχοντες εντάσσονται πλήρως στον Όμιλο και αναλαμβάνουν ρόλους με πραγματικό αντίκείμενο.

Στην πράξη, αυτό σημαίνει ότι οι νέοι εμπλέκονται σε projects που αφορούν τη βελτιστοποίηση διαδικασιών, την ανάπτυξη νέων λύσεων αλλά και την εφαρμογή τεχνολογιών που αλλάζουν τον τρόπο λειτουργίας της HELLENiQ ENERGY. Μαθαίνουν να δουλεύουν σε ομάδες, να παίρνουν αποφάσεις με πραγματικό αντίκτυπο και να συμμετέχουν σε διαδικασίες σχεδιασμού και υλοποίησης εταιρικών πρωτοβουλιών.

Κάθε μέρα προσφέρει νέες προκλήσεις: από την ανάλυση δεδομένων παραγωγής και την πρόβλεψη τάσεων έως την υποστήριξη εμπορικών στρατηγικών. Οι νέοι δεν παρατηρούν απλώς τον οργανισμό από μακριά – τον ζουν, τον διαμορφώνουν και ταυτόχρονα μαθαίνουν πώς να χτίζουν τη δική τους επαγγελματική πορεία.

Τέσσερις κατευθύνσεις, πολλαπλές διαδρομές

Το πρόγραμμα καλύπτει τέσσερις βασικούς άξονες:

- 1. Τεχνική κατεύθυνση:** για όσους θέλουν να βρίσκονται στο πεδίο, στις εγκαταστάσεις, την παραγωγή και τις υποδομές.
- 2. Εμπορική κατεύθυνση:** εστιάζει στις αγορές, τη στρατηγική και την ανάπτυξη δικτύων, συνδέοντας την επιχειρησιακή πρακτική με τον τρόπο που η ενέργεια φτάνει στους τελικούς χρήστες.
- 3. Διοικητική κατεύθυνση:** καλύπτει λειτουργίες όπως οικονομικά βιώσιμη ανάπτυξη, οργάνωση και ε-



πειρασιακή υποστήριξη, δίνοντας μια σφαιρική εικόνα της διοικητικής πλευράς ενός μεγάλου οργανισμού.

4. Ψηφιακός μετασχηματισμός: για όσους βλέπουν το digital ως εργαλείο αλλαγής, από την αξιοποίηση δεδομένων έως την ανάπτυξη νέων τεχνολογικών λύσεων.

Η εναλλαγή ρόλων δίνει στους συμμετέχοντες τη δυνατότητα να ανακαλύψουν τι τους ταιριάζει πραγματικά και να χτίσουν μια ολοκληρωμένη επαγγελματική ταυτότητα, εντός ενός περιβάλλοντος που ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την καινοτομία.

Μάθηση που συνδέεται με την καθημερινή εργασία

Η εκπαίδευση αποτελεί βασικό πυλώνα της εμπειρίας, συνδεδεμένη άμεσα με τα projects που αναλαμ-

βάνουν οι συμμετέχοντες. Περισσότερες από 30 ημέρες εκπαιδευτικών δράσεων επείσης, mentoring, διεθνείς επισκέψεις και συμμετοχή σε έργα ενεργειακού μετασχηματισμού διασφαλίζουν ότι η μάθηση δεν είναι θεωρητική, αλλά πρακτική και ουσιαστική. Οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν soft skills όπως επικοινωνία, ομαδικότητα, στρατηγική σκέψη και διαχείριση έργων. Μαθαίνουν να συνδυάζουν τεχνικές γνώσεις με επιχειρησιακή αντίληψη, αποκτώντας ικανότητες που θα τους κάνουν περιζήτητα στελέχη σε οποιοδήποτε ενεργειακό περιβάλλον.

Οι πρώτοι συμμετέχοντες και η αρχή μιας διαδρομής

Ο πρώτος κύκλος περιλαμβάνει αποφοίτους από διάφορους επιστημονικούς κλάδους: μηχανικούς, οικονομολόγους, αποφοίτους διοίκησης και τεχνολογίας. Η συμμετοχή τους εκτείνεται σε όλο το φά-

σμα δραστηριοτήτων του Ομίλου: διύλιση, εμπορικό δίκτυο και ψηφιακές λειτουργίες.

Η εμπειρία αυτή προσφέρει πλήρη εικόνα των προκλήσεων και των ευκαιριών του κλάδου, ενώ ταυτόχρονα τους επιτρέπει να συνεισφέρουν ουσιαστικά από την πρώτη στιγμή. Κάθε συμμετέχων βιώνει την πολυπλοκότητα της αγοράς, παίρνει μέρος σε αποφάσεις και αποκτά αυτοπεποίθηση για το μέλλον του.

Σχεδιασμένο με βάση τις πραγματικές ανάγκες

Η ανάπτυξη του προγράμματος δεν ήταν αποκλειστικά έργο της Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού της HELLENiQ ENERGY. Περισσότερα από 30 στελέχη από διαφορετικές επιχειρησιακές μονάδες συμμετείχαν στον σχεδιασμό, συμβάλλοντας στον καθορισμό ρόλων, έργων ανάπτυξης και εργαλείων αξιολόγησης. Αυτό σημαίνει ότι οι συμμετέχοντες αποκτούν εμπειρία άμεσα συνδεδεμένη με τις πραγματικές ανάγκες του οργανισμού, ενώ οι ευκαιρίες εξέλιξης που προσφέρονται είναι ουσιαστικές και μετρήσιμες. Το πρόγραμμα λειτουργεί ως γέφυρα ανάμεσα στην εκπαίδευση και την επαγγελματική πράξη.

Μια επένδυση με μακροπρόθεσμο ορίζοντα

Όπως τονίζει ο γενικός διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού & Διοικητικών Υπηρεσιών Ομίλου, Αλέξανδρος Τζαδήμας: «Το “Empowering Future Leaders” δημιουργήθηκε για να προσφέρει ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης και να διαμορφώσει τα στελέχη που θα συμβάλουν ενεργά στο ενεργειακό μέλλον του Ομίλου μας, αλλά και του κλάδου. Με χαρά καλωσορίζω στην ισχυρή ομάδα της HELLENiQ ENERGY τους 18 νέους συναδέλφους και είμαι σίγουρος ότι η πορεία τους εδώ θα προσφέρει σε εκείνους σημαντικές νέες ευκαιρίες και σε εμάς την προοπτική ανάπτυξης νέων ηγετικών στελεχών».

Γιατί αφορά τους νέους σήμερα

Η είσοδος στην αγορά εργασίας συχνά συνοδεύεται από αβεβαιότητα και περιορισμένη εμπειρία. Το «Empowering Future Leaders» γεφυρώνει το χάσμα ανάμεσα στη θεωρία και την πράξη, προσφέροντας ουσιαστική αφετηρία, καθοδήγηση και συμμετοχή σε projects με πραγματικό αντίκτυπο. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όσους αναζητούν περισσότερα από μια πρώτη εργασιακή εμπειρία, σε όσους θέλουν να εξελιχθούν σε περιβάλλον με απαιτήσεις και ευκαιρίες και να συμβάλουν ενεργά στη διαμόρφωση του ενεργειακού μέλλοντος.

Πληροφορίες και συμμετοχή

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να ενημερωθούν για το πρόγραμμα, τις περιόδους υποβολής αιτήσεων και τις προϋποθέσεις συμμετοχής στην επίσημη ιστοσελίδα της HELLENiQ ENERGY και συγκεκριμένα στο: www.helleniqenergy.gr/kariera/empowering-future-leaders

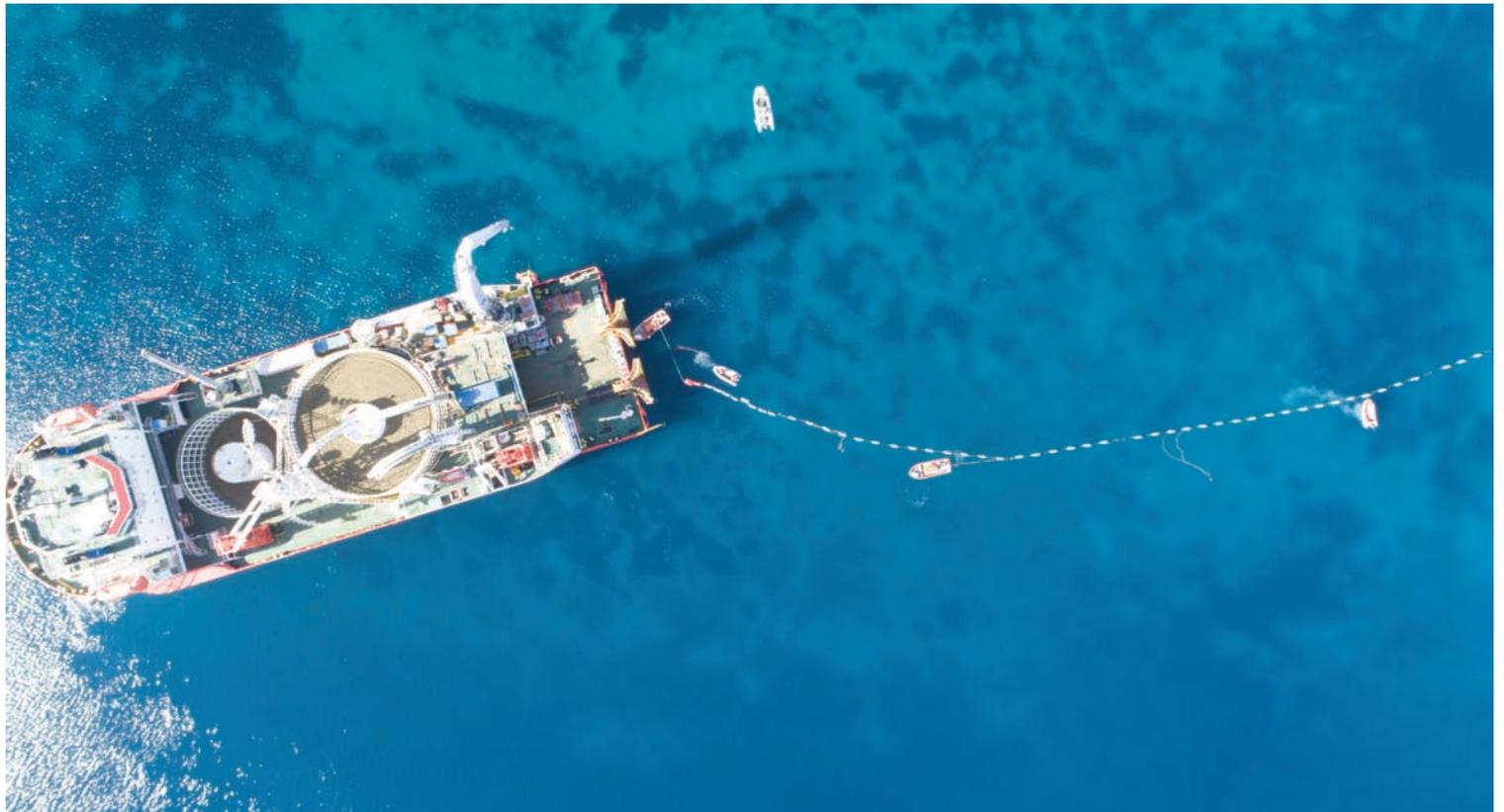
Σε έναν κλάδο που αλλάζει συνεχώς, οι ευκαιρίες για ουσιαστική συμμετοχή ξεκινούν από νωρίς. Το «Empowering Future Leaders» είναι η αφετηρία για όσους θέλουν να γίνουν μέρος της αλλαγής. Η HELLENiQ ENERGY, με το πρόγραμμα αυτό, αποδεικνύει ότι η πρόοδος ξεκινά από τους ανθρώπους. Από τη νέα γενιά που τολμά να συμμετέχει. Από τις εταιρείες που επενδύουν σε αυτήν. Και από τις ευκαιρίες που δημιουργούνται όταν η γνώση, η πράξη και η δημιουργικότητα συναντιούνται. Το μέλλον της ενέργειας είναι ανθρώπινο και η νέα γενιά έχει ήδη αρχίσει να το διαμορφώνει. ●

Το «Empowering Future Leaders» γεφυρώνει το χάσμα ανάμεσα στη θεωρία και την πράξη, προσφέροντας ουσιαστική αφετηρία, καθοδήγηση και συμμετοχή σε projects με πραγματικό αντίκτυπο



ΑΔΜΗΕ ΒΑΖΕΙ «ΣΤΗΝ ΠΡΙΖΑ» ΤΡΕΙΣ ΝΕΕΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΕΙΣ

ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΟ ΑΙΓΑΙΟ ΚΑΙ ΔΕΥΤΕΡΗ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ



Σταθερό βηματισμό διατηρεί ο ΑΔΜΗΕ στα μεγάλα και απαιτητικά έργα που προβλέπει ο επενδυτικός προγραμματισμός του, ο οποίος ξεπερνά τα 7,5 δισ. ευρώ σε ορίζοντα δεκαετίας. Με νέες εγχώριες και διεθνείς ηλεκτρικές διασυνδέσεις, ο Διαχειριστής δημιουργεί πιο ισχυρές ενεργειακές υποδομές σε κάθε γωνιά της Ελλάδας αλλά και την ευρύτερη περιοχή.

Ανάμεσα στα μεγάλα έργα που έχει ολοκληρώσει ο ΑΔΜΗΕ τα τελευταία χρόνια, βρίσκεται η διπλή διασύνδεση της Κρήτης με την ηπειρωτική χώρα –μέσω Αττικής και Πελοποννήσου– καθώς και η διασύνδεση των βορείων Κυκλάδων. Στην τελική ευθεία της κατασκευής βρίσκεται πλέον και η διασύνδεση των νοτίων Κυκλάδων, με την οποία το σύνολο του νησιωτικού συμπλέγματος θα ενσωματωθεί στο σύστημα υψηλής τάσης.

Πρόκειται για κρίσιμες υποδομές που έχουν λάβει σημαντική συγχρηματοδότηση από πόρους του ΕΣ-ΠΑ και του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, με στόχο την ασφαλή και περιβαλλοντικά φιλική ηλεκτροδότηση των νησιών.

Με ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο ενεργειακών έργων να είναι ήδη «στην πρίζα» μεταμορφώνοντας το ηλεκτρικό σύστημα της χώρας, ο ΑΔΜΗΕ προχωρά στις νέες νησιωτικές διασυνδέσεις των Δωδεκανήσων και του βορείου Αιγαίου, καθώς και στη δεύτερη διασύνδεση μεταξύ Ελλάδας και Ιταλίας GRITA 2, από κοινού με τον Ιταλό Διαχειριστή Terna.

Ενεργειακή ασφάλεια σε όλο το Αιγαίο

Η ενσωμάτωση των Δωδεκανήσων και των νησιών του βορείου Αιγαίου στο ηπειρωτικό ηλεκτρικό σύστημα, κλείνει τον μεγάλο κύκλο των νησιωτικών διασυνδέ-

σεων στο Αιγαίο, που σχεδιάζονταν επί δεκαετίες και ξεκίνησαν να υλοποιούνται εντατικά από το 2017.

Το πρώτο βήμα για την ενσωμάτωση των Δωδεκανήσων στο σύστημα υψηλής τάσης θα γίνει με τη διασύνδεση συνεχούς ρεύματος Κορίνθου-Κω, με τη σκυτάλη να παίρνουν στη συνέχεια η Ρόδος και η Κάρπαθος. Στο βόρειο Αιγαίο, ο ΑΔΜΗΕ θα διασυνδέσει, μέσω Θράκης και Εύβοιας, τα νησιά Λήμνος, Λέσβος, Χίος, Σάμος και Σκύρος με την ηπειρωτική χώρα.

Το οικονομικό όφελος από τα έργα του Διαχειριστή είναι σημαντικό. Από το 2026 μέχρι το 2030, με την πλήρη διασύνδεση των Κυκλάδων και τη διπλή διασύνδεση της Κρήτης, η ελάφρυνση των χρεώσεων Υπηρεσιών Κοινής Ωφέλειας (ΥΚΩ), που πληρώνουν όλοι οι καταναλωτές μέσω των λογαριασμών ρεύματος, υπολογίζεται στα 550 εκατ. ευρώ κάθε χρόνο. Η εξοικονόμηση των ΥΚΩ αναμένεται σχεδόν να διπλασιαστεί στο 1 δισ. ευρώ από το 2031, όταν τα Δωδεκάνησα και τα νησιά του βορείου Αιγαίου ενταχθούν στο ηπειρωτικό ηλεκτρικό σύστημα.

Πέραν των σημαντικών οικονομικών ωφελειών, οι νέες διασυνδέσεις με τη λειτουργία τους θα αναβαθμίσουν άμεσα την καθημερινότητα των κατοίκων και το τουριστικό προϊόν των νησιών, ενισχύοντας την αξιοπιστία της ηλεκτροδότησης και βελτιώνοντας την

Η ενσωμάτωση των Δωδεκανήσων και των νησιών του βορείου Αιγαίου στο ηπειρωτικό ηλεκτρικό σύστημα, κλείνει τον μεγάλο κύκλο των νησιωτικών διασυνδέσεων στο Αιγαίο, που σχεδιάζονταν επί δεκαετίες και ξεκίνησαν να υλοποιούνται εντατικά από το 2017

ποιότητα του αέρα και του περιβάλλοντος, ειδικά στις περιοχές που βρίσκονται κοντά στους ρυπογόνους πετρελαϊκούς σταθμούς ηλεκτροπαραγωγής. Οι σταθμοί αυτοί που είναι απαραίτητοι για την ηλεκτροδότηση των νησιών, όσο αυτά παραμένουν μη διασυνδεδεμένα, θα τεθούν σε ψυχρή εφεδρεία και συνεπώς θα σταματήσουν να λειτουργούν. Εξίσου καίρια είναι και η εθνική διάσταση των έργων, καθώς οι διασυνδέσεις θα αποτελέσουν τις ενεργειακές υποδομές που θα φέρουν –πραγματικά και συμβολικά– το ανατολικό Αιγαίο πιο κοντά στην ηπειρωτική Ελλάδα.

GRITA 2: Δεύτερη ηλεκτρική διασύνδεση με την Ιταλία

Ταυτόχρονα, ο Έλληνας Διαχειριστής ωριμάζει τη δεύτερη ηλεκτρική διασύνδεση μεταξύ Ελλάδας-Ιταλίας (GRITA 2), με υποθαλάσσιο καλώδιο συνεχούς ρεύματος ισχύος 1.000 MW, το οποίο θα τριπλασιάσει τα σημερινά περιθώρια ανταλλαγών ηλεκτρικής ενέργειας. Η συνεργασία των δύο πλευρών, η οποία έχει επισφραγιστεί με την υπογραφή Μνημονίου Κατανόησης, αναμένεται να προχωρήσει με την εκπόνηση της προκαταρκτικής μελέτης βυθού, η οποία θα καθορίσει την υποθαλάσσια οδευση της διασύνδεσης.

Με την οριστικοποίηση των προδιαγραφών του έργου και την ολοκλήρωση των διαγωνιστικών διαδικασιών, θα ανοίξει ο δρόμος για την κατασκευαστική φάση, δηλαδή την ανέγερση των Σταθμών Μετατροπής στην Ελλάδα και την Ιταλία και την πόντιση των καλωδίων συνεχούς ρεύματος υψηλής τάσης (HVDC).

Το έργο έχει ενταχθεί στο δεκαετές πρόγραμμα ανάπτυξης του ENTSO-E και στη 2η λίστα Έργων Κοινού Ενδιαφέροντος και Έργων Αμοιβαίου Ενδιαφέροντος (PCI/PMI) της Ευρωπαϊκής Ένωσης. ●

Διασυνδέουμε το αύριο

Ο ΑΔΜΗΕ υλοποιεί επενδύσεις **στρατηγικής σημασίας** για την **ενεργειακή ασφάλεια** και την **πράσινη μετάβαση** της Ελλάδας.

Με έργα **διεθνών διασυνδέσεων** συμβάλλουμε στην **εθνική στρατηγική** για την ανάδειξη της χώρας σε **ισχυρό εξαγωγέα** πράσινης ενέργειας.

 **αδμηε**



IMPERIAL BRANDS HELLAS

45 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΗΣ ΚΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ

ΣΥΝΕΠΕΙΑ, ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΗ, ΑΠΟ ΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Με 45 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά και με ελληνική διοίκηση, η Imperial Brands Hellas αποδεικνύεται ένα αξιόπιστο επιχειρηματικό σύστημα, με σημαντικό αποτύπωμα, επενδύοντας διαχρονικά στους ανθρώπους της και στη μικρή λιανική. Μέλος του πολυεθνικού Ομίλου Imperial Brands, αποτελεί έναν υπεύθυνο επιχειρηματικό οργανισμό στον τομέα των προϊόντων νικοτίνης, ενώ είναι αναπόσπαστο μέρος της οικονομικής ζωής της χώρας, στηρίζοντας ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών και συμβάλλοντας έμπρακτα στη δημιουργία σταθερών και ποιοτικών θέσεων εργασίας.

Σήμερα, η εταιρεία έχει 1.000 άμεσους και έμμεσους εργαζόμενους στην Ελλάδα και υποστηρίζει δεκάδες χιλιάδες οικογένειες μέσα από τη δραστηριότητά της και την αλυσίδα αξίας στην οποία συμμετέχει, με το χαρτοφυλάκιό της να περιλαμβάνει διεθνώς αναγνωρισμένες μάρκες όπως Davidoff, Golden Virginia, Rizla, καθώς και προϊόντα νέας γενιάς όπως το ηλεκτρονικό τσιγάρο blu, το σύστημα θερμαινόμενου καπνού Pulze και iD, αλλά και τις θερμαινόμενες ράβδους iSenzia. Μάλιστα, στο πλαίσιο της εξέλιξης του χαρτοφυλακίου προϊόντων, φέτος παρουσιάστηκαν και τρεις νέες καπνικές γεύσεις iD, σχεδιασμένες σύμφωνα με τις προδιαγραφές της κατηγορίας και με στόχο την κάλυψη διαφοροποιημένων προτιμήσεων των ενήλικων καταναλωτών, καθώς και η νέα επαναφορτιζόμενη συσκευή blubarkit, η οποία σηματοδοτεί τη νέα εποχή στο άτμισμα, με την ποιότητα που φέρει η μάρκα blu ως ηγέτης στην κατηγορία (Nielsen).

«Τα 45 χρόνια παρουσίας της Imperial Brands Hellas αποτυπώνουν μια πορεία συνέπειας, ανθεκτικότητας και εξέλιξης. Η στρατηγική μας έχει πάντα στο επίκεντρο τους ανθρώπους μας, τους συνεργάτες μας και τους καταναλωτές. Προχωρώντας στο επόμενο κεφάλαιο, μαζί δημιουργούμε το αύριο, σήμερα», αναφέρει ο Νίκος Νικηφορίδης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Imperial Brands Hellas.

Να σημειωθεί ότι η Ελλάδα διαδραματίζει κομβικό ρόλο σε αυτήν την πορεία, γεγονός που αποτυπώνεται στην επιλογή της χώρας ως πιλότο, από όλη την Ευρώπη, για λανσαρίσματα νέων κατηγοριών και προϊόντων.

Συνεχής υποστήριξη και παρουσία στο πεδίο

Αναγνωρίζοντας ότι στη μικρή λιανική, στα περίπτερα και τα μίνι μάρκετ, χτίζεται η εμπειρία του καταναλωτή, η εταιρεία συμβάλλει ουσιαστικά στην κερδοφορία της. Στο πλαίσιο αυτό, διασφαλίζει μια συνολική κάλυψη και συχνή επισκεψιμότητα σε όλο το δίκτυο, ώστε κάθε συνεργάτης να έχει άμεση πρόσβαση σε ενημέρωση, καθοδήγηση και πρακτική υποστήριξη. Επιπλέον, ενισχύοντας τη βιώσιμη ανάπτυξη, η Imperial



Τα 45 χρόνια παρουσίας της Imperial Brands Hellas αποτυπώνουν μια πορεία συνέπειας, ανθεκτικότητας και εξέλιξης. Η στρατηγική μας έχει πάντα στο επίκεντρο τους ανθρώπους μας, τους συνεργάτες μας και τους καταναλωτές. Προχωρώντας στο επόμενο κεφάλαιο, μαζί διαμορφώνουμε το αύριο, σήμερα.

Νίκος Νικηφορίδης
πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος
της Imperial Brands Hellas

Brands Hellas δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη προϊόντων νέας γενιάς, τα οποία ήδη προσφέρουν βελτιωμένες αποδόσεις για τα σημεία λιανικής και δημιουργούν νέες ευκαιρίες ανάπτυξης.

Υπεύθυνη παρουσία και βραβεύσεις

Η διάκριση της εταιρείας στα Business Superbrands Greece αποτελεί ουσιαστική αναγνώριση της υπεύθυνης παρουσίας της στην ελληνική αγορά, καθώς αντικατοπτρίζει τη σχέση εμπιστοσύνης που έχει χτιστεί μέσα στον χρόνο, τη σαφή προσήλωση στις αξίες της και τον τρόπο με τον οποίο αυτές μεταφράζονται σε πράξη. Η Imperial Brands Hellas έχει αναγνωριστεί και από καταξιωμένους θεσμούς, όπως τα Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών, τα Sales Excellence Awards και το «Προϊόν της Χρονιάς». Συστηματικά επενδύει στους ανθρώπους της, καλλιεργώντας ένα σύγχρονο και υποστηρικτικό εργασιακό περιβάλλον, κάτι που αναγνωρίζεται έμπρακτα και μέσα από την πιστοποίηση Great Place to Work.

Παράλληλα, κεντρικός πυλώνας της ευρύτερης στρατηγικής βιώσιμης ανάπτυξής της, η οποία εστιάζει στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος, την υπεύθυνη διαχείριση των πόρων και την ευημερία της κοινωνίας, είναι η πρωτοβουλία το blu Recycle. Πρόκειται για το μεγαλύτερο πρόγραμμα ανακύκλωσης ηλεκτρονικών τσιγάρων στην ελληνική αγορά, το οποίο μετράει ήδη περισσότερα από τρία χρόνια ενεργής παρουσίας.

«Στην προστασία των ανηλικών είμαστε μαζί!»

Αποτελεί μία από τις σημαντικότερες πρωτοβουλίες που υλοποιεί η Imperial Brands Hellas, υποστηρίζοντας τα υπουργεία Υγείας και Ψηφιακής Διακυβέρνησης. «Παραμένουμε απόλυτα προσανατολισμένοι στη διαμόρφωση ενός υπεύθυνου οικοσυστήματος, όπου η προστασία των ανηλικών αποτελεί αδιαπραγμάτευτη προτεραιότητα. Με συστηματική συνεργασία με την πολιτεία και τους συνεργάτες μας, διασφαλίζουμε ότι κάθε σημείο πώλησης μπορεί να λειτουργεί με συνέπεια, διαφάνεια και υψηλά πρότυπα συμμόρφωσης», τονίζει ο κ. Νικηφορίδης.

Η πρωτοβουλία εστιάζει αφενός στην κατανόηση του Ψηφιακού Μπτρώου Ελέγχου Προϊόντων Καπνού και Λοιπών Μπ Καπνικών Προϊόντων και αφετέρου στη σημασία της επιβεβαίωσης ηλικίας κατά την πώληση μέσω των διαθέσιμων ψηφιακών εργαλείων. Η υλοποίηση της πρωτοβουλίας αναπτύσσεται πανελλαδικά με στοχευμένη ενημέρωση σε όλους τους φορείς του κλάδου και της αλυσίδας διάθεσης, συμπεριλαμβανομένων όλων των εκπροσώπων του χονδρεμπορίου και όλων των σημείων λιανικής πώλησης στη χώρα, με επιτόπιες επισκέψεις σε σημεία πώλησης, διανομή έντυπου και ψηφιακού ενημερωτικού υλικού, καθώς και αξιοποίηση QR codes που οδηγούν σε εξειδικευμένες οδηγίες και πρακτικές διευκρινίσεις.

Καθώς επενδύει διαχρονικά στην εφαρμογή υπεύθυνων προτύπων λειτουργίας στον κλάδο, η Imperial Brands Hellas έχει δεσμευτεί ότι θα συνεχίσει τη δράση ενημέρωσης και υποστήριξης της λιανικής αγοράς, συμβάλλοντας έμπρακτα στη διαμόρφωση ενός υπεύθυνου και ασφαλούς πλαισίου λειτουργίας. ●



#toavriosimera



45 χρόνια συνεχούς ανοδικής πορείας

Για περίπου μισό αιώνα, η Imperial Brands Hellas, μέλος του πολυεθνικού Ομίλου Imperial Brands, είναι αναπόσπαστο μέρος της οικονομικής ζωής της Ελλάδας.

Απασχολούμε **1.000 άμεσους και έμμεσους εργαζόμενους**.

Στηρίζουμε ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών, συμβάλλοντας έμπρακτα στη δημιουργία σταθερών και ποιοτικών θέσεων εργασίας.

Υποστηρίζουμε **100.000 οικογένειες**, μέσα από τη δραστηριότητά μας και **την αλυσίδα αξίας** στην οποία συμμετέχουμε.

Υλοποιούμε έναν **υπεύθυνο επιχειρηματικό μετασχηματισμό**.

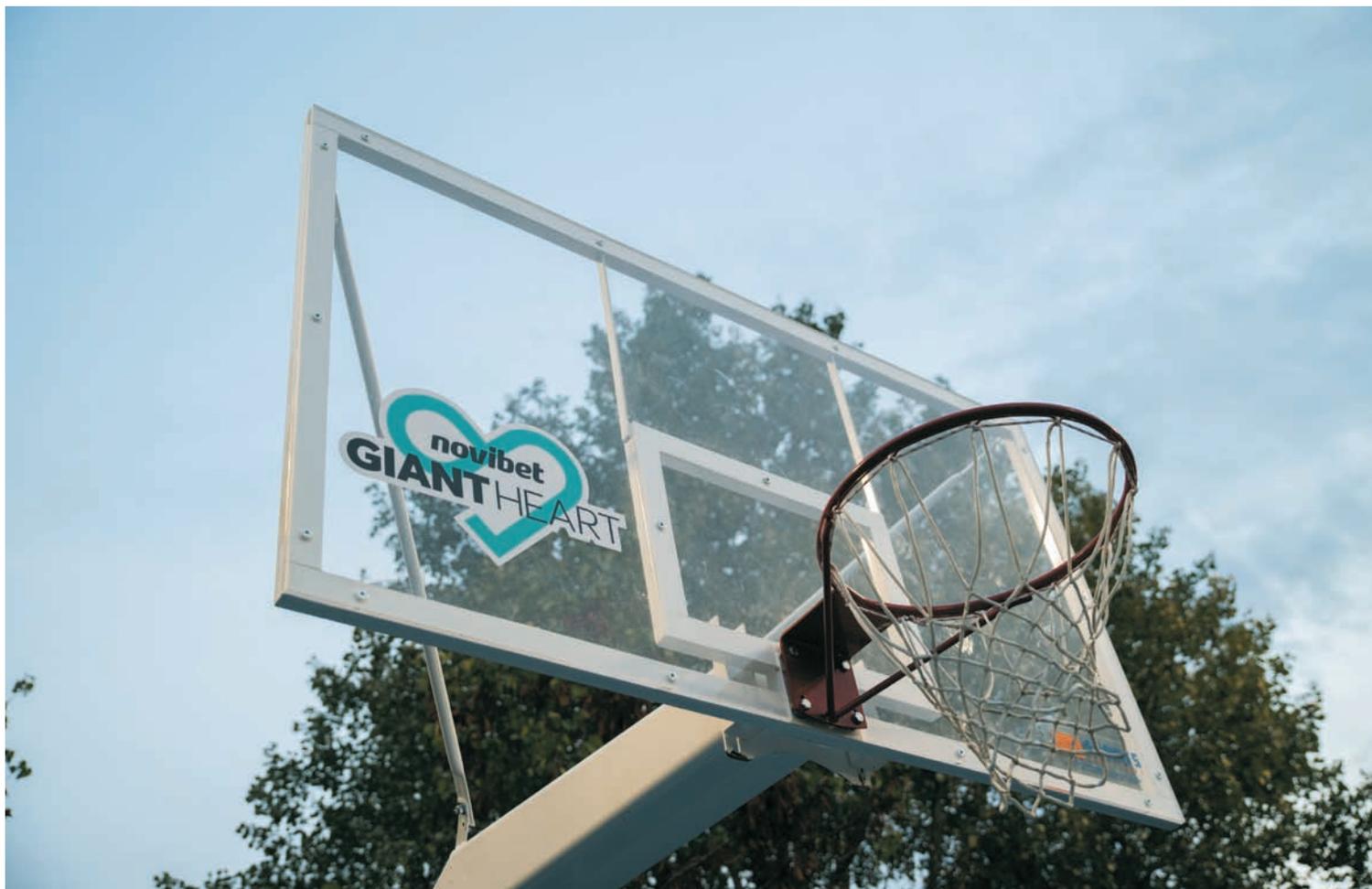
Με συνέπεια, ανθεκτικότητα και σεβασμό στην αγορά, τους καταναλωτές και την κοινωνία.

Συνεχίζουμε να εξελισσόμαστε με γνώση του παρελθόντος και ευθύνη απέναντι στο μέλλον.

Μαζί δημιουργούμε το Αύριο, Σήμερα.

NOVIBET ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΤΟΥ ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ GAME TECH ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ

ΜΕ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΙΣ ΠΙΟ ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ



Σε μια εποχή που η ανάπτυξη δεν είναι απλώς αριθμοί αλλά ταχύτητα, τόλμη και ικανότητα να προηγείσαι των εξελίξεων, η Novibet δεν ακολουθεί το παιχνίδι, το επαναπροσδιορίζει. Με στρατηγική που δεν μένει στη θεωρία και όραμα που μεταφράζεται σε πράξη, χτίζει μεθοδικά την παρουσία της στις πιο απαιτητικές αγορές παγκοσμίως, και αναδεικνύεται σε ένα δυναμικό παράδειγμα εταιρείας που διεκδικεί –και κατακτά– τη θέση της στη διεθνή σκηνή.

Το 2025 αποτέλεσε χρονιά επιβεβαίωσης: αύξηση άνω του 30% στα ακαθάριστα έσοδα, ακόμη πιο δυναμική ανάπτυξη στην Ελλάδα και σταθερή ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας της εταιρείας. Το 2026, όμως, ανοίγει το επόμενο κεφάλαιο. Με hubs σε Ελλάδα, Μάλτα, Βραζιλία και Μεξικό, και με τη Λατινική Αμερική να εξελίσσεται σε βασικό μοχλό ανάπτυξης, από τη Βραζιλία έως τη Χιλή, η Novibet επενδύει εκεί που το μέλλον «τρέχει».

Σε αυτό το πλαίσιο, η γεωγραφική της στρατηγική αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία. Η Ελλάδα παραμένει το σταθερό σημείο αναφοράς, ενώ το βλέμμα στρέφεται καθαρά στη Λατινική Αμερική, όπου διαμορφώνεται η επόμενη φάση της ανάπτυξης. Η δημιουργία νέων γραφείων στο Σάο Πάολο της Βραζιλίας, τα οποία θα φιλοξενούν περίπου 300 εργαζομένους, δεν αποτελεί απλώς μια επιχειρησιακή κίνηση, αλλά μια στοχευμένη επένδυση στην τοπική παρουσία και τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη στην περιοχή.

Την ίδια στιγμή, οι στρατηγικές συνεργασίες ενισχύουν περαιτέρω τη διεθνή της απήχηση. Από το NBA σε Ελλάδα και Κύπρο έως την ιστορική Santos FC στη Βραζιλία και την Cruz Azul στο Μεξικό, η Novibet τοποθετείται με συνέπεια σε αγορές με ισχυρή αθλητική κουλτούρα,

χτίζοντας ένα brand που συνδέεται με την απόδοση, την αξιοπιστία και μια ολοκληρωμένη εμπειρία.

Η δυναμική αυτή αποτυπώνεται και σε επίπεδο διεθνούς αναγνώρισης. Η άνοδος κατά πέντε θέσεις στην κατάταξη EGR Power 50, σε συνδυασμό με την παρουσία, για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, στη λίστα FT Fastest Growing Companies των *Financial Times* και της Statista, αναδεικνύουν την ενισχυμένη διεθνή της θέση και ανταγωνιστικότητα. Παράλληλα, η διάκριση «The Balkans and Southern Europe Operator of the Year» στα EGR European Awards 2026 επιβεβαιώνει τη σταθερά ανοδική της πορεία και την ισχυρή της παρουσία στις αγορές της Νότιας Ευρώπης και των Βαλκανίων.

Στον πυρήνα αυτής της ανάπτυξης βρίσκεται η τεχνολογία. Όχι ως αφήγημα, αλλά ως ουσιαστικό πλεονέκτημα. Επενδύοντας σε καινοτόμες λύσεις και στη συνεχή ανάπτυξη των προϊόντων της, η Novibet ενισχύει την εμπειρία του χρήστη και την αποδοτικότητα των ομάδων της, δημιουργώντας αξία με διάρκεια. Παράλληλα, διαμορφώνοντας ένα οικοσύστημα που εξελίσσεται διαρκώς, διατηρεί τη δυνατότητα να αντα-

Μέσα από το πρόγραμμα κοινωνικής προσφοράς Giant Heart, η Novibet υλοποιεί δράσεις με πραγματικό αντίκτυπο, ενισχύοντας τις τοπικές κοινωνίες

ποκρίνεται άμεσα και αποτελεσματικά στις απαιτήσεις μιας παγκόσμιας αγοράς.

Η ίδια δυναμική αποτυπώνεται και στους ανθρώπους της. Με περισσότερους από 1.400 εργαζομένους και συνεχή ενίσχυση σε ρόλους υψηλής εξειδίκευσης, η Novibet επενδύει ουσιαστικά στο ανθρώπινο κεφάλαιο. Η επένδυση αυτή αντικατοπτρίζεται και στις διεθνείς διακρίσεις της: η αναγνώριση ως Best Workplaces™ in Technology και η πιστοποίηση Great Place to Work® σε Ελλάδα, Μάλτα και Βραζιλία επιβεβαιώνουν μια κουλτούρα που στηρίζεται στην εμπιστοσύνη, την ενδυνάμωση και τη συνεργασία, στοιχεία κρίσιμα για τη βιώσιμη ανάπτυξη κάθε σύγχρονου οργανισμού.

Και σε αυτό το πλαίσιο, η ανάπτυξη αποκτά και ένα ουσιαστικό κοινωνικό αποτύπωμα. Μέσα από το πρόγραμμα κοινωνικής προσφοράς Giant Heart, η Novibet υλοποιεί δράσεις με πραγματικό αντίκτυπο, ενισχύοντας τις τοπικές κοινωνίες. Μέχρι σήμερα, έχει υλοποιήσει περισσότερες από 50 δράσεις, έχει αναβαθμίσει 20 αθλητικούς χώρους σε όλη την περιφέρεια και έχει κινητοποιήσει χιλιάδες ώρες εθελοντισμού, ενισχύοντας έμπρακτα τις κοινότητες στις οποίες δραστηριοποιείται.

Το Giant Heart δεν αποτελεί απλώς μια πρωτοβουλία εταιρικής ευθύνης, αλλά μια φυσική προέκταση της φιλοσοφίας της εταιρείας, μιας προσέγγισης που συνδέει την ανάπτυξη με την προσφορά και αποτυπώνει την πεποίθηση ότι η επιτυχία αποκτά αξία όταν μοιράζεται.

Γιατί τελικά, η πραγματική αξία δεν αποτυπώνεται μόνο στην ανάπτυξη, αλλά στο αποτύπωμα που αφήνεις πίσω σου και στη συνέπεια με την οποία το χτίζεις. ●

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ, ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

ΜΕ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ, ΕΥΚΟΛΕΣ ΚΑΙ ΓΡΗΓΟΡΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ



Στον ασφαλιστικό κλάδο, μια εταιρία πρωτοπόρος δεν ακολουθεί απλά τις εξελίξεις – τις δημιουργεί. Δεσμεύεται για συνεχή εξέλιξη και ηγετική παρουσία, επενδύει στην καινοτομία, προσαρμόζεται στις ανάγκες της κοινωνίας και θέτει νέα πρότυπα εξυπηρέτησης. Η Εθνική Ασφαλιστική εδώ και 135 χρόνια καθορίζει το τοπίο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα.

Μακρά ιστορία ασφάλισης, προσφοράς και αξιοπιστίας

Η μακρά και σταθερή πορεία της εταιρίας δεν αποτελεί απλά σημείο αναφοράς για τον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και σημαντικό κεφάλαιο για την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της χώρας. Σε κρίσιμες καμπές της νεότερης ελληνικής ιστορίας, η Εθνική Ασφαλιστική ανταποκρίθηκε με υπευθυνότητα και συνέπεια. Για παράδειγμα, μετά τη μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης το 1917 και τη Μικρασιατική Καταστροφή, διαδραμάτισε καθοριστικό ρόλο στην αποκατάσταση των ζημιών και στην ουσιαστική στήριξη των πληγέ-

ντων, αποδεικνύοντας έμπρακτα τον κοινωνικό της ρόλο. Κατά τη διάρκεια της Κατοχής στάθηκε δίπλα στην κοινωνία, συμμετέχοντας ενεργά σε συσσίτια και άλλες κοινωνικές πρωτοβουλίες. Στις δεκαετίες που ακολούθησαν, πρωτοστάτησε στην ανάπτυξη όλων των ασφαλιστικών κλάδων, συμβάλλοντας παράλληλα στην ανασυγκρότηση της χώρας.

Από τότε μέχρι σήμερα, η ανάπτυξη της εταιρίας είναι διαρκής, με επίκεντρο τον άνθρωπο και σταθερή επένδυση στην τεχνογνωσία και την καινοτομία. Τον Νο-

Τον Νοέμβριο του 2025 η Εθνική Ασφαλιστική άνοιξε ένα νέο κεφάλαιο στην ιστορία της, εντασσόμενη στον Όμιλο Πειραιώς, ενισχύοντας περαιτέρω τη δυναμική της και διευρύνοντας τις προοπτικές εξέλιξής της

έμβριο του 2025 η Εθνική Ασφαλιστική άνοιξε ένα νέο κεφάλαιο στην ιστορία της, εντασσόμενη στον Όμιλο Πειραιώς, ενισχύοντας περαιτέρω τη δυναμική της και διευρύνοντας τις προοπτικές εξέλιξής της.

Σύγχρονα εργαλεία, καλύτερη εμπειρία πελάτη

Η σύγχρονη εποχή δημιουργεί νέες ανάγκες, μεταβάλλοντας και μεταλλάσσοντας τις προτεραιότητες των ανθρώπων. Η Εθνική Ασφαλιστική έχει φροντίσει για αυτό, σχεδιάζοντας διαρκώς νέα προϊόντα που καλύπτουν τις μελλοντικές ανάγκες των ασφαλισμένων μέσα από πρωτοποριακές καλύψεις, εύκολες και γρήγορες διαδικασίες. Στο πλαίσιο αυτό, η αξιοποίηση σύγχρονων εργαλείων και τεχνολογιών έχει συμβάλει καθοριστικά στην απλοποίηση διαδικασιών, στην αποδοτικότερη αξιολόγηση κινδύνων και στην καλύτερη εμπειρία του πελάτη.

Επενδύοντας στην καινοτομία, την τεχνητή νοημοσύνη (AI) και άλλα «έξυπνα», η εταιρία μειώνει σημαντικά τον απαιτούμενο χρόνο ανταπόκρισης στα αιτήματα και τις αποζημιώσεις των πελατών. Σε συνδυασμό με την ταχύτερη εξυπηρέτηση, οι υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, μέσα από μια ευρεία γκάμα συνεργειών και συνεργασιών, έχουν ως στόχο την ξεγνοιασιά των ασφαλισμένων για μια ποιοτικά καλύτερη ζωή.

Ο πελάτης στο επίκεντρο

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός αποτελεί έναν σημαντικό στρατηγικό πυλώνα, στον οποίο επενδύει η Εθνική Ασφαλιστική. Η πλατφόρμα ψηφιακής εξυπηρέτησης MyΕθνική φέρνει την ασφάλιση ακόμα πιο κοντά στον πελάτη. Μέσα από το κινητό του, ο ίδιος αποκτά πρόσβαση σε παροχές και καλύψεις, στην εύκολη λήψη εγγράφων και την εξόφληση των ασφαλίσεων του, την αναζήτηση συνεργαζόμενων νοσοκομείων και συνεργειών με βάση την τοποθεσία του, την καθοδήγηση σε περίπτωση έκτακτου περιστατικού και την άμεση αποστολή γραπτού αιτήματος χωρίς αναμονές.

Ευέλικτες λύσεις με προοπτική το μέλλον

Με ολοκληρωμένες λύσεις για την υγεία, τη ζωή, την περιουσία, τη μετακίνηση, το διαδίκτυο, την επένδυση και την επιχείρηση, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει επιλογές που συνδυάζουν ποιότητα, αξιοπιστία και ευελιξία.

Με έμφαση στην άμεση εξυπηρέτηση και τις ποιοτικές υπηρεσίες, δημιουργεί για τους πελάτες της ένα σταθερό αίσθημα σιγουριάς και εμπιστοσύνης. Κάτι που χτίζεται και μέσα από την καθημερινή συμβολή του εκτεταμένου δικτύου πιστοποιημένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, των ανθρώπων που γνωρίζουν καλύτερα από όλους τις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων.

Σε έναν κόσμο που αλλάζει, η Εθνική Ασφαλιστική παραμένει διαχρονικά δίπλα στον άνθρωπο, προσφέροντας λύσεις που εξελίσσονται μαζί του. Με δύναμη τη μακρά εμπειρία της και αξίες όπως η ανθρωποκεντρικότητα, η καινοτομία, η συνέπεια και η υιοθέτηση απλών λειτουργιών, συνεχίζει να διαμορφώνει το μέλλον της ασφάλισης, δίνοντας παράλληλα ουσιαστικό νόημα στην έννοια της προστασίας. ●

Μάθετε περισσότερα στο www.ethnikiasfalistikι.gr.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ Η ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΗΝ ΑΙΧΜΗ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΤΗΣ

ΜΕΙΩΝΕΙ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΟ ΤΗΣ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΚΑΙ ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΤΗΣ



Η **κλιματική αλλαγή αποτελεί** μία από τις σημαντικότερες παγκόσμιες κοινωνικές και οικονομικές προκλήσεις και, αναγνωρισμένα πλέον, απαιτεί δράσεις μεγάλης κλίμακας, τόσο σε εθνικό όσο και σε υπερεθνικό επίπεδο. Ο χρηματοπιστωτικός τομέας βρίσκεται μεταξύ αυτών που έχουν σημαντικό ρόλο για τις αναγκαίες προσαρμογές και μεταβάσεις κυρίως μέσω της χρηματοδότησης επενδύσεων, επιχειρήσεων και έργων που μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά την πορεία προς μια πιο βιώσιμη και χαμηλών εκπομπών άνθρακα οικονομία. Παράλληλα, καλούνται να διαχειριστούν τους κινδύνους που προκύπτουν από την κλιματική αλλαγή, όπως οι φυσικοί κίνδυνοι (π.χ. ακραία καιρικά φαινόμενα) και οι μεταβατικοί κίνδυνοι, που σχετίζονται με την αλλαγή κανονισμών, τεχνολογιών και αγορών.

Τα κριτήρια ESG (Environmental, Social, Governance) ενσωματώνονται όλο και περισσότερο στις χρηματοδοτικές και επενδυτικές αποφάσεις των τραπεζών, προωθώντας τη βιώσιμη χρηματοδότηση και στηρίζοντας έργα ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, ενεργειακής αποδοτικότητας και πράσινων υποδομών. Επιπλέον, αναπτύσσουν νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, όπως πράσινα ομόλογα και δάνεια βιωσιμότητας, τα οποία ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις να μειώσουν το περιβαλλοντικό τους αποτύπωμα.

Ο **Όμιλος Πειραιώς** έχει τοποθετήσει το θέμα της κλιματικής αλλαγής πολύ ψηλά στις προτεραιότητες της στρατηγικής του, καθώς αποτελεί βασική παράμετρο των πολιτικών που διαμορφώνουν την πορεία προς τη βιώσιμη ανάπτυξη μέσα από ένα νέο αναπτυξιακό μοντέλο που συνδυάζει την οικονομική ανάπτυξη με την προστασία του περιβάλλοντος. Η κλιματική στρατηγική της Πειραιώς εστιάζει στη μείωση του δικού της αποτύπωμα άνθρακα, ενώ υποστηρίζει ενεργά τη μετάβαση της Ελλάδας σε μια οικονομία με χαμηλές εκπομπές άνθρακα. Η στρατηγική αυτή περιλαμβάνει δύο βασικές προτεραιότητες:

- τη μείωση των εκπομπών στις δικές της λειτουργίες και χαρτοφυλάκια και
- τη διοχέτευση σημαντικής χρηματοδότησης σε πράσινα και βιώσιμα έργα. Μέσα από πρωτοβουλίες όπως η προώθηση επενδύσεων σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και η ενεργειακή αναβάθμιση, ο Όμιλος στοχεύει να βοηθήσει τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά να προσαρμοστούν στην κλιματική αλλαγή.

Στο πλαίσιο αυτό, η Πειραιώς έχει θέσει ως στόχο να έχει υπόλοιπα €7,1 δισ. σε βιώσιμες χρηματοδοτήσεις έως

Η Πειραιώς έχει θέσει ως στόχο να έχει υπόλοιπα €7,1 δισ. σε βιώσιμες χρηματοδοτήσεις έως το 2030, ενισχύοντας τον ρόλο της ως καταλύτη για την απανθρακοποίηση και την ανθεκτικότητα της ελληνικής οικονομίας

το 2030, ενισχύοντας τον ρόλο της ως καταλύτη για την απανθρακοποίηση και την ανθεκτικότητα της ελληνικής οικονομίας.

Μείωση του ανθρακικού αποτυπώματος

Σε ό,τι αφορά στη μείωση των εκπομπών από τις δικές της λειτουργίες, το 2025, η Πειραιώς υλοποίησε σειρά δράσεων που συνέβαλαν στην αποτελεσματική διαχείριση του λειτουργικού της ανθρακικού αποτυπώματος. Μεταξύ αυτών αξίζει να αναφερθούν οι:

- 100% κάλυψη της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας στις εγκαταστάσεις της τράπεζας από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας μέσω εξασφάλισης εγγυήσεων προέλευσης.
- Στοχευμένες δράσεις εξοικονόμησης ενέργειας με στόχο μέχρι το 2028 το 96% του δικτύου των καταστημάτων της τράπεζας να αποτελείται από καταστήματα χαμηλού άνθρακα.
- Μετατροπή 125 καταστημάτων σε νέα μοντέλα καταστημάτων με εφαρμογή ενεργειακών παρεμβάσεων.

Υπολογίστε το ενεργειακό σας αποτύπωμα

Με ένα καινοτόμο εργαλείο, τον «Υπολογιστή Ανθρακικού Αποτυπώματος» μέσω e-banking και εφαρμογής στο κινητό, δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες να παρακολουθούν, να συγκρίνουν και να μειώνουν το ανθρακικό αποτύπωμα των αγορών τους. Το συγκεκριμένο εργαλείο υποστηρίζει τους καταναλωτές στην κατανόηση του ανθρακικού αποτυπώματος που προέρχεται από τις καθημερινές τους δραστηριότητες. Παράλληλα, αυξάνοντας την ευαισθητοποίηση για την κατανάλωση ενέργειας, το εργαλείο προωθεί την υιοθέτηση βιώσιμων συμπεριφορών, συμβάλλοντας στη μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

● Μέσω πρωτοβουλιών μείωσης πλαστικών επιτυγχάνεται εξοικονόμηση περίπου 8,5 τόνων πλαστικού ετησίως.

● Οι ανάγκες για χαρτί εκτύπωσης καλύφθηκαν σχεδόν αποκλειστικά από περιβαλλοντικά πιστοποιημένο χαρτί, ενώ η συνολική κατανάλωση χαρτιού μειώθηκε κατά περίπου 14,4% σε σχέση με το 2024, ως αποτέλεσμα των ενεργειών εξοικονόμησης χαρτιού και της αυξημένης χρήσης ψηφιακών μέσων εργασίας στο δίκτυο καταστημάτων, όπως απομακρυσμένη υπογραφή, ηλεκτρονική υπογραφή, ηλεκτρονική αποστολή συμβάσεων και προσφορών.

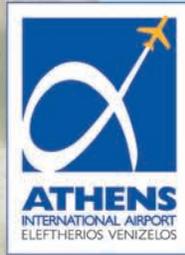
Στήριξη της κλιματικής και ενεργειακής μετάβασης των πελατών

Σε ό,τι αφορά στους πελάτες της, η τράπεζα ακολουθεί μια ολοκληρωμένη πολιτική προσέγγισης, ενημέρωσης και πολύπλευρης υποστήριξης, για τη μετάβαση τους σε νέο βιώσιμο μοντέλο επιχειρηματικής λειτουργίας αλλά και για την ενεργειακή μετάβαση των νοικοκυριών. Σε ό,τι αφορά στους επιχειρηματικούς πελάτες, η τράπεζα έρχεται σε επαφή ενεργά με πελάτες υψηλής έντασης εκπομπών, προκειμένου να κατανοήσει τους στόχους τους για απανθρακοποίηση και να διευκολύνει τη μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών άνθρακα. Στόχος του Ομίλου είναι η υποστήριξη των πελατών του στην ανάπτυξη των σχεδίων μετάβασής τους και η παροχή λύσεων βιώσιμης χρηματοδότησης σε δύο βασικές κατευθύνσεις: Ενεργειακή απόδοση & επενδύσεις σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και πράσινη κινητικότητα & εξοπλισμός.

Πράσινα ομόλογα

Η Τράπεζα Πειραιώς έχει πραγματοποιήσει μέχρι σήμερα τέσσερις εκδόσεις πράσινων ομολόγων συνολικού ύψους €2,15 δισ. Τα έσοδα θα διατεθούν για τη χρηματοδότηση και αναχρηματοδότηση επενδύσεων και έργων που συμβάλλουν στην ενεργειακή μετάβαση της Ελλάδας και στους στόχους της χώρας για ουδετερότητα του άνθρακα έως το 2025. Οι κύριες πράσινες κατηγορίες που είναι επιλέξιμες για χρηματοδότηση είναι:

- Παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές
- Πράσινα κτίρια
- Αποθήκευση ενέργειας
- Ενεργειακή απόδοση
- Καθαρές μεταφορές



Από το
«Θα πιάσω τα σύννεφα!»



Στο
«Πετάω στα σύννεφα!»



ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ΟΜΙΛΟΣ QUALCO ΕΝΑΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΜΕ ΔΙΕΘΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ, ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΙΣΧΥΡΗ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΣΗ



Ένας από τους πλέον δυναμικούς ελληνικούς ομίλους τεχνολογίας, με ισχυρή παρουσία διεθνώς, ο Όμιλος Qualco επιβεβαιώνει στην πράξη ότι η Ελλάδα μπορεί να αναδείξει εταιρείες με ουσιαστικό αποτύπωμα στην παγκόσμια αγορά. Με έδρα την Αθήνα και δραστηριότητα σε περισσότερες από 30 χώρες, ο οργανισμός έχει εξελιχθεί σε έναν ολοκληρωμένο πάροχο λύσεων χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, υποστηρίζοντας χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και άλλους οργανισμούς στον ψηφιακό τους μετασχηματισμό.

Με ιστορία που ξεπερνά τα 25 χρόνια, ο Όμιλος Qualco έχει διαγράψει μια σταθερά ανοδική πορεία, επενδύοντας συστηματικά στην καινοτομία. Έχοντας ξεκινήσει ως πάροχος λογισμικού και υπηρεσιών πληροφορικής στην ελληνική αγορά, έχει μετασχηματιστεί σε έναν πολυεπίπεδο οργανισμό, ο οποίος φέρνει νέα δεδομένα στη λειτουργία κλάδων υψηλής πολυπλοκότητας, όπως οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας.

Αξιοποιώντας την ιδιότητα τεχνολογία του και υποστηρίζοντας όλο το φάσμα της πιστωτικής διαχείρισης για τραπεζικούς και μη οργανισμούς, ο Όμιλος Qualco, μέσω στρατηγικών συνεργασιών, επεκτείνεται παράλληλα σε νέες αγορές, διευρύνοντας τη δραστηριότητά του σε τρεις δυναμικούς επιχειρηματικούς πυλώνες και προσφέροντας τέσσερις κατηγορίες λύσεων:

- **Λογισμικό & τεχνολογία**, που περιλαμβάνει ολοκληρωμένες, επεκτάσιμες λύσεις και προηγμένα ψηφιακά εργαλεία για τη βελτιστοποίηση των επιχειρηματικών λειτουργιών.
- **Πλατφόρμα ως Υπηρεσία (PaaS)**, προσφέροντας καινοτόμες λύσεις υψηλών αποδόσεων.
- **Διαχείριση χαρτοφυλακίου**, που περιλαμβάνει λύσεις για διαχείριση απαιτήσεων και ψηφιοποίηση επιχειρησιακών λειτουργιών.
- **Τεχνολογίες πληροφορικής & επικοινωνιών**, που καλύπτουν ανάγκες ψηφιακού μετασχηματισμού, εκσυγχρονισμού συστημάτων.

Διεθνής παρουσία, στρατηγικές συνεργασίες και εξαγορές

Κεντρικό στοιχείο της επιτυχίας του ομίλου αποτελεί η διεθνής του εμπειρία. Η δραστηριότητά του σε πολλαπλές αγορές, σε συνδυασμό με τη βαθιά κατανόηση των τοπικών ιδιαιτεροτήτων, του επιτρέπει να αναπτύσσει λύσεις πρωτοποριακές και πρακτικά εφαρμόσιμες. Παράλληλα, η ελληνική του βάση παραμένει ισχυρή, λειτουργώντας ως κόμβος τεχνολογίας και ανάπτυξης, γεγονός που ενισχύει το αποτύπωμα της χώρας στον παγκόσμιο τεχνολογικό χάρτη.

Σημαντικό ρόλο στην περαιτέρω ενίσχυση της θέσης του ομίλου διαδραματίζουν οι στρατηγικές συνεργασίες και εξαγορές. Ενδεικτικά, κινήσεις όπως η ενσωμάτωση των εταιρειών Empredus και Cenobe συμβάλλουν στη διεύρυνση των δυνατοτήτων του στον ευρύτερο χώρο της τεχνολογίας. Μέσα από ένα ισχυρό οικοσύστημα συνεργασιών, ο Όμιλος Qualco ενισχύει συνεχώς την ανταγωνιστικότητά του και δημιουργεί προϋποθέσεις βιώσιμης ανάπτυξης.



Η γεωγραφική επέκταση της εταιρείας και η ενδυνάμωσή της σε άλλες ηπείρους είναι πλέον πρωταρχικό μας ενδιαφέρον. Η ωριμότητα της εταιρείας το επιτρέπει αυτό, η κατάσταση των αγορών το επιβάλλει.

Στην καρδιά της φιλοσοφίας του η εταιρική διακυβέρνηση και η βιωσιμότητα

Παράλληλα, ο όμιλος δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην εταιρική διακυβέρνηση και τη βιωσιμότητα, στοιχεία που αποτελούν βασικούς πυλώνες της στρατηγικής του. Η αναγνώριση που έχει λάβει τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο επιβεβαιώνει τη δέσμευσή του σε υψηλά πρότυπα λειτουργίας και υπεύθυνης επιχειρηματικότητας.

Η διαφοροποίηση του Ομίλου Qualco από τον ανταγωνισμό βασίζεται στον συνδυασμό τεχνολογικής υπεροχής, διεθνούς εμπειρίας και στρατηγικής ευελιξίας. Η ικανότητά του να ενσωματώνει υπηρεσίες και τεχνολογία σε ενιαίες πλατφόρμες, σε συνδυασμό με τη συνεχή επένδυση στην καινοτομία και τη βιώσιμη ανάπτυξη, τον καθιστούν έναν από τους σημαντικότερους εξαγωγείς τεχνολογίας.

Στο επίκεντρο οι άνθρωποι του

Η ισότητα, το ομαδικό πνεύμα και η συμπερίληψη βρίσκονται στην κορυφή της λίστας των αξιών του ομίλου. Προτεραιότητα αποτελεί η φροντίδα για την ευημερία και την εξέλιξη –προσωπική και επαγγελματική– των ανθρώπων του, η οποία μετουσιώνεται στην κουλτούρα δικαιοσύνης και εμπιστοσύνης, των ίσων ευκαιριών ανάπτυξης, της διαρκούς μάθησης και εκπαίδευσης, καθώς και της εξατομικευμένης υποστήριξης.

Σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται διαρκώς, ο Όμιλος Qualco συνεχίζει να διαμορφώνει τις συνθήκες για περαιτέρω ανάπτυξη, ενισχύοντας τη διεθνή του παρουσία και επιβεβαιώνοντας τον ρόλο του ως αξιόπιστου συνεργάτη για τον χρηματοπιστωτικό τομέα. Ταυτόχρονα, αναδεικνύει τη δυναμική της ελληνικής τεχνολογικής επιχειρηματικότητας, αποδεικνύοντας ότι οι ελληνικές εταιρείες μπορούν να καινοτομούν και να πρωταγωνιστούν σε παγκόσμιο επίπεδο. ●



**E N G I N E E R I N G
F U T U R E
A C C O M P L I S H M E N T S**

avax.gr



ΙΩΝΙΚΗ ΣΦΟΛΙΑΤΑ ΑΠΟ ΕΝΑ ΜΙΚΡΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΣΕ ΟΛΟ ΣΧΕΔΟΝ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙΔΗΣ ΕΞΗΓΕΙ ΠΩΣ Η ΕΠΙΜΟΝΗ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΑΛΛΑ ΚΑΙ Η ΠΙΣΤΗ ΣΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ, ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΟΥΝ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ SUCCESS STORY

ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΚΟΛΛΙΑ



Τριάντα πέντε χρόνια πριν ξεκίνησε από ένα μικρό εργαστήριο που έφτιαχνε προϊόντα ζύμης. Σήμερα η Ιωνική Σφολιάτα έχει επεκταθεί σε 40 αγορές σε όλο τον κόσμο – και συνεχίζει. Ο CEO της εταιρείας, Γιώργος Πορτοκαλίδης, περιγράφει την πορεία της βήμα προς βήμα και βάζει τους στόχους για το μέλλον.

— Η Ιωνική Σφολιάτα ξεκίνησε το 1991 ως ένα μικρό εργαστήριο. Μπορείτε να μας μεταφέρετε λίγο σε εκείνη την εποχή;

Το 1991 ήταν μια διαφορετική εποχή από τη σημερινή. Η εταιρεία ξεκίνησε ως ένα μικρό εργαστήριο, με περιορισμένα μέσα, αλλά με μεγάλη πίστη στο προϊόν και στον τρόπο που το φτιάχναμε. Δουλεύαμε κυριολεκτικά μέρα και νύχτα, με στόχο να δημιουργήσουμε προϊόντα ζύμης που να ξεχωρίζουν σε ποιότητα και γεύση. Τότε δεν υπήρχαν μεγάλες υποδομές, ούτε οργανωμένα δίκτυα διανομής. Υπήρχε όμως πάθος, προσωπική δουλειά και η επιμονή να φτιάχνουμε τις πίτες όπως τις γνωρίζουμε από την ελληνική παράδοση: με φροντίδα, σωστά υλικά και σεβασμό στον καταναλωτή.

— Ποια ήταν η στιγμή που καταλάβατε ότι η εταιρεία μπορεί να εξελιχθεί στη μεγάλη βιομηχανία τροφίμων που είναι σήμερα;

Δεν υπήρξε μια συγκεκριμένη στιγμή που το συνειδητοποιήσαμε: ήταν μια σταδιακή πορεία. Μέσα από τη σχέση με πελάτες και συνεργάτες διαπιστώσαμε ότι τα προϊόντα μας κερδίζουν εμπιστοσύνη και αναγνώριση. Η ανάπτυξη ήρθε σχεδόν φυσικά. Κάθε επένδυση, κάθε νέα γραμμή παραγωγής και κάθε επέκταση σε νέες αγορές ήταν ένα ακόμη βήμα στην εξέλιξή μας.

— Τι σημαίνει για εσάς η «παράδοση» και πώς ισορροπείτε αυτήν με την ανάγκη για καινοτομία στην ελληνική ζύμη;

Για μένα η παράδοση δεν σημαίνει απλώς να επαναλαμβάνεις το παρελθόν και να κινείσαι με οδηγό μόνο αυτό. Σημαίνει να κρατάς ζωντανές τις αξίες και την αυθεντικότητα ενός προϊόντος. Η ελληνική πίτα είναι

κομμάτι της γαστρονομικής μας ταυτότητας: ένα ευλογημένο προϊόν. Παράλληλα, η καινοτομία είναι απαραίτητη για να εξελίσσεται μια εταιρεία. Στόχος μας είναι να διατηρούμε την αυθεντικότητα και παράλληλα να αναπτύσσουμε νέες ιδέες που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς.



Η παράδοση είναι η βάση μας, αλλά η καινοτομία είναι απαραίτητη για να εξελίσσεται μια εταιρεία

— Πώς διασφαλίζετε την ποιότητα σε τόσα πολλά διαφορετικά προϊόντα;

Η ποιότητα είναι αποτέλεσμα συστηματικής δουλειάς. Επενδύουμε συνεχώς σε σύγχρονες εγκαταστάσεις, σε τεχνολογία και σε αυστηρούς ελέγχους σε όλα τα στάδια της παραγωγής. Παράλληλα, δίνουμε μεγάλη σημασία στην εκπαίδευση των ανθρώπων μας και στη συνεργασία με αξιόπιστους προμηθευτές. Η ποιότητα δεν είναι κάτι που ελέγχεται μόνο στο τέλος – χτίζεται καθημερινά σε κάθε στάδιο της διαδικασίας.

— Πώς επηρεάζουν οι νέες διατροφικές τάσεις (plant-based, healthier options, convenience food) τη στρατηγική της εταιρείας; Και πώς ανταποκρίνεστε στη ζήτηση των καταναλωτών για πιο υγιεινές και «καθαρές» επιλογές;

Οι νέες διατροφικές τάσεις καθοδηγούν σημαντικά τη στρατηγική μας. Γι' αυτό επενδύουμε στην ανάπτυξη προϊόντων που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες, είτε πρόκειται για πιο ισορροπημένες διατροφικές επιλογές είτε για λύσεις που διευκολύνουν την καθημερινότητα του καταναλωτή.

Παράλληλα, ήμασταν η πρώτη εταιρεία που συνεργάστηκε και δημιούργησε προϊόν με τη μεγαλύτερη εταιρεία vegan προϊόντων, την BEYOND MEAT και είχε παρουσία σε απαιτητικές αγορές της Ευρώπης και της Αμερικής.

— Η εταιρεία έχει επεκταθεί σε 40 αγορές του εξωτερικού. Ποιες χώρες έχουν το μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τα ελληνικά προϊόντα ζύμης; Και πόσο δύσκολο είναι για μια ελληνική εταιρεία τροφίμων να σταθεί στον διεθνή ανταγωνισμό;

Τα ελληνικά προϊόντα ζύμης παρουσιάζουν σημαντική δυναμική σε πολλές διεθνείς αγορές. Παρατηρούμε έντονο ενδιαφέρον από ευρωπαϊκές χώρες, αλλά και από αγορές της Μέσης Ανατολής, της Ασίας και της Βόρειας Αμερικής. Η ελληνική κουζίνα είναι ιδιαίτερα αναγνωρίσιμη παγκοσμίως και η πίτα αποτελεί ένα από τα πιο χαρακτηριστικά της στοιχεία. Αυτό δημιουργεί ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης στις ελληνικές εταιρείες, με την ελληνική πίτα να έχει όλες τις προϋποθέσεις για να εξελιχθεί σε ένα πραγματικά διεθνές προϊόν.

— Μετά τη συνεργασία και επενδυτική συμμετοχή του ομίλου Switz Group το 2023, ποιες είναι οι μεγαλύτερες ευκαιρίες για την ανάπτυξη της εταιρείας διεθνώς;

Η συνεργασία με τον όμιλο Switz Group δημιουργεί σημαντικές προοπτικές για περαιτέρω διεθνή ανάπτυξη. Μας προσφέρει πρόσβαση σε νέες αγορές, όπως οι αραβικές χώρες και η Ινδία, καθώς και επιπλέον τεχνογνωσία και ένα ευρύτερο δίκτυο συνεργασιών. Στόχος μας είναι να αξιοποιήσουμε αυτές τις δυνατότητες, ώστε τα ελληνικά προϊόντα ζύμης να φτάσουν σε ακόμη περισσότερες χώρες.

— Ποιο είναι το προσωπικό σας όραμα για την Ιωνική Σφολιάτα τα επόμενα χρόνια και πού θέλετε να δείτε την ελληνική γαστρονομία διεθνώς;

Το όραμά μου είναι η Ιωνική να συνεχίσει να αναπτύσσεται διεθνώς, διατηρώντας την ποιότητα και τις αξίες που τη χαρακτηρίζουν από την αρχή. Ταυτόχρονα, θα ήθελα να τη δω να διακρίνεται στην παγκόσμια γαστρονομία των σνακ, να ενισχύει τη θέση της στις αγορές του εξωτερικού και να πρεσβεύει τις ελληνικές γευστικές αξίες. Η Ελλάδα έχει εξαιρετικά προϊόντα και πιστεύω ότι μπορούν να κατακτήσουν ακόμη μεγαλύτερη θέση στη διεθνή αγορά. ●



Ζυμώνουμε το αύριο, εδώ και 35 χρόνια

Εδώ και πάνω από 35 χρόνια, η Ioniki εξελίσσει τη σύγχρονη αρτοποιία, συνδυάζοντας εμπειρία, καινοτομία και αυθεντική γεύση.

Με έμφαση στην ποιότητα και στις ανάγκες των επαγγελματιών, παρουσιάζει τις νέες σειρές προϊόντων που προσφέρουν σύγχρονες γεύσεις και νέες δημιουργικές δυνατότητες.

Μάθε περισσότερα:



ioniki.com



2310788120 | orders@ioniki.com

UBITECH ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΣΤΟΝ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

20 ΧΡΟΝΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ ΛΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΝΟΝΤΑΙ ΣΤΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΗΣ ΨΗΦΙΑΚΗΣ ΕΠΟΧΗΣ



Οι συνιδρυτές της UBITECH, Δημήτρης Αλεξάνδρου, Παναγιώτης Γκουβάς και Θανάσης Μπούρας

Πολλά χρόνια πίσω, το 2005, οι Δημήτρης Αλεξάνδρου, Παναγιώτης Γκουβάς και Θανάσης Μπούρας, συναντιούνται στο ίδιο εργαστήριο του ΕΜΠ. Είχαν και οι τρεις λίγο πολύ τα ίδια ενδιαφέροντα, αλλά και μια κοινή πεποίθηση: ότι η πληροφορική θα αποτελέσει τη βάση των μελλοντικών εφαρμογών. Το προχώρησαν και εργάστηκαν σκληρά, δημιουργώντας την εταιρεία UBITECH, η οποία φέτος συμπλήρωσε 20 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ελληνική και διεθνή αγορά.

«**Οι Αλεξάνδρου, Γκουβάς και Μπούρας** ξεχώρισαν από νωρίς γιατί συνδύασαν επιστημονική αρτιότητα και ριζική καινοτομία με έμφαση στην παραγωγή λειτουργικών λύσεων. Αυτή η ισορροπία εξηγεί σε μεγάλο βαθμό τη σημερινή τους πορεία. Δεν αντιμετώπισαν ποτέ την τεχνολογία ως αυτοσκοπό, αλλά ως μέσο επίλυσης πραγματικών, σύνθετων προβλημάτων», είπε ο Γρηγόρης Μέντζας, καθηγητής στη Σχολή Ηλεκτρολόγων Μηχανικών και Μηχανικών Υπολογιστών (ΣΗΜΜΥ) του ΕΜΠ και διευθυντής της Μονάδας Διαχείρισης Πληροφοριακών Συστημάτων (IMU) στο Ερευνητικό Πανεπιστημιακό Ινστιτούτο Συστημάτων Επικοινωνιών και Υπολογιστών, στην εκδήλωση που έγινε πρόσφατα στη Βιβλιοθήκη της Βουλής για τη συμπλήρωση των 20 χρόνων της UBITECH.

Η UBITECH σήμερα, απασχολώντας στο δυναμικό της 180 επιστήμονες, συνεχίζει να επενδύει σταθερά σε τεχνολογίες αιχμής, στους ανθρώπους της και στη δημιουργία λύσεων

με πραγματική αξία, έχοντας εξωστρεφή χαρακτήρα και διεθνές αποτύπωμα. Στο πλαίσιο αυτό, δραστηριοποιείται σε ένα ευρύ φάσμα τεχνολογιών, με εστίαση στην τεχνητή νοημοσύνη, την κυβερνοασφάλεια, την ανάλυση μεγάλων δεδομένων, τα δίκτυα 5G/6G, το cloud computing και τους κβαντικούς υπολογιστές, ενώ συμμετέχει σε έργα που αφορούν την ενεργειακή αποδοτικότητα και το cyber-physical συστήματα και το e-health. Κι ακόμη: έχει διακριθεί διεθνώς, καθώς πέτυχε το Microsoft Government AI Software Certification, μια διάκριση-ορόσημο που αποτέλεσε την πρώτη αναγνώριση αυτού του είδους για την Ελλάδα, επιβεβαιώνοντας την τεχνολογική αρτιότητα της εταιρείας, την αξιοπιστία της και την ικανότητά της να ανταποκρίνεται στα πιο απαιτητικά διεθνή standards.

Στρατηγική συμμετοχή σε εθνικά έργα τεχνητής νοημοσύνης

Ίσως να είστε κι εσείς ένας από τους 8.500 που καθημερινά υποβάλλουν ερωτήματα στον ψηφιακό βοηθό «mAIgon» - μια εφαρμογή που, μεταξύ άλλων, μειώνει σημαντικά τη γραφειοκρατία και την ανάγκη φυσικής εξυπηρέτησης. Σίγουρα θα γνωρίζετε και την εφαρμογή mAIgreece, η οποία απευθύνεται στους επισκέπτες της χώρας. Προσθέστε και την εφαρμογή για την επιτάχυνση του νομικού ελέγχου στο Κτηματολόγιο. Πρόκειται για έργα αιχμής στα οποία συμμετέχει ενεργά η UBITECH. «Η ψηφιακή μετάβαση της ελληνικής οικονομίας και

κοινωνίας δεν μπορεί να επιτευχθεί χωρίς ουσιαστική συνεργασία Δημόσιου και Ιδιωτικού τομέα. Είναι μια κοινή προσπάθεια που βασίζεται στην εμπιστοσύνη, την τεχνογνωσία και την ικανότητα υλοποίησης σύνθετων έργων μέσα σε απαιτητικά χρονοδιαγράμματα. Σε αυτή τη διαδρομή, εταιρείες όπως η UBITECH, έχουν αποδείξει στην πράξη τη συμβολή τους», ανέφερε ο υπουργός Ψηφιακής Διακυβέρνησης, Δημήτρης Παπαστεργίου, στην επετειακή εκδήλωση για τα 20 χρόνια της UBITECH.

UBITECH και Microsoft ενώνουν δυνάμεις για την ανάπτυξη λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης με κοινωνικό αντίκτυπο

Σε μια άλλη, πολύ σημαντική εξέλιξη, η UBITECH ανακοίνωσε την ενίσχυση της στρατηγικής της συνεργασίας με τη Microsoft στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης, μέσα από μια σειρά πρωτοβουλιών που εκτείνονται από τη θεσμική αναγνώριση έως την ενεργή συμμετοχή σε κορυφαία γεγονότα και τη δημιουργία νέων ευκαιριών καινοτομίας με κοινωνικό αποτύπωμα. Στο πλαίσιο αυτό, η UBITECH απέκτησε το designation Microsoft Designated Partner of Certified Software for Government AI, αποτελώντας την πρώτη εταιρεία στην Ελλάδα και μία από τις λίγες στην Ευρώπη με πιστοποιημένο λογισμικό τεχνητής νοημοσύνης για κυβερνητική χρήση. Η διάκριση αυτή επιβεβαιώνει την ικανότητα της εταιρείας να αναπτύσσει λύσεις που πληρούν υψηλά πρότυπα ασφάλειας, διαφάνειας και κανονιστικής συμμόρφωσης σε περιβάλλοντα δημόσιας διοίκησης. Η συνεργασία UBITECH - Microsoft αποτυπώθηκε δυναμικά και στο Microsoft AI Summit, όπου η εταιρεία συμμετείχε με keynote παρουσίαση, αναδεικνύοντας τον ρόλο της τεχνητής νοημοσύνης ως καταλύτη ψηφιακού μετασχηματισμού και τη σημασία της υπεύθυνης αξιοποίησής της σε οργανισμούς και θεσμούς.

Οι δύο εταιρείες προχωρούν στη διοργάνωση του AI FOR GOOD Hackathon, μιας πρωτοβουλίας που φέρνει κοντά developers, ερευνητές, startups και ομάδες καινοτομίας, με στόχο την ανάπτυξη λύσεων τεχνητής νοημοσύνης που απαντούν σε πραγματικές κοινωνικές και περιβαλλοντικές προκλήσεις. Το Hackathon θα πραγματοποιηθεί στις 27-28 Μαρτίου 2026, προσφέροντας στους συμμετέχοντες πρακτική εμπειρία σε σύγχρονες τεχνολογίες όπως Azure AI και Copilot Agents.

Ανανεωμένη εταιρική ταυτότητα

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης στη Βιβλιοθήκη της Βουλής παρουσιάστηκε η ανανεωμένη εταιρική ταυτότητα της UBITECH, η οποία εξελίσσει την εικόνα της εταιρείας και σηματοδοτεί μία νέα εποχή. Το νέο λογότυπο διατηρεί την αναγνωρισιμότητα της εταιρείας, με κυρίαρχο πλέον στοιχείο το ελληνικό γράμμα «τ», υποδηλώνοντας τις ελληνικές ρίζες της εταιρείας και τη διαδρομή της ως πρότυπο ελληνικής εξαγωγίσιμης τεχνολογίας. Μέσα από αυτό το σύμβολο, η εταιρεία επαναπροσδιορίζει έννοιες άρρηκτα συνδεδεμένες με την πορεία της: tech, transformation και trust. «Η πορεία μας συνεχίζεται - και η εικόνα μας εξελίσσεται και αντικατοπτρίζει ακριβώς αυτό που είμαστε σήμερα και αυτό που χτίζουμε για το αύριο», δήλωσαν οι συνιδρυτές της UBITECH, Δημήτρης Αλεξάνδρου, Παναγιώτης Γκουβάς και Θανάσης Μπούρας. ●

Ο σχεδιασμός και η υλοποίηση καινοτόμων τεχνολογικών λύσεων, με προσανατολισμό στον ψηφιακό μετασχηματισμό, την τεχνητή νοημοσύνη και τις τεχνολογίες, με ουσιαστικό επιχειρηματικό και κοινωνικό αντίκτυπο, βρίσκονται στην καρδιά της φιλοσοφίας της UBITECH

Enterprise AI Co-Development Platform.

Με διαφάνεια.

Με διακυβέρνηση.

Με αποδεδειγμένη επιχειρησιακή αξία.



AKL LAW FIRM

ΜΕ ΓΝΩΣΗ, ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΠΑΘΟΣ

Η ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ AKL, Η ΟΠΟΙΑ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΣΥΝΘΕΤΕΣ ΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑ ΜΕΓΑΛΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ, ΟΠΩΣ ΤΗΝ ΠΕΡΙΓΡΑΦΕΙ Η ΕΛΕΝΗ ΑΛΕΞΙΟΥ ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΚΟΛΛΙΑ



Ελένη Αλεξίου, Managing Partner της εταιρείας

Σε μια εποχή όπου το νομικό περιβάλλον μεταβάλλεται διαρκώς, η AKL Law Firm αξιοποιεί την εμπειρία 135 ετών για να παραμένει ένα βήμα μπροστά. Η Ελένη Αλεξίου, Managing Partner, εξηγεί πώς οι αξίες της εταιρείας αποκτούν πρακτικό νόημα στην καθημερινότητα, τι κάνει τη διαφορά στη διαχείριση έργων και ποια στοιχεία συνθέτουν τη σύγχρονη ταυτότητα της AKL.

— Οι αξίες της εταιρείας –insight, trust, passion– παραμένουν κεντρικές εδώ και πάνω από έναν αιώνα. Πώς καταφέρνετε να τις διατηρείτε ζωντανές στην καθημερινή πρακτική;

Δεν σκεφτόμαστε πώς να τις «διατηρήσουμε», δεν είναι δηλαδή ένας πίνακας τον οποίο κορνιζάρουμε, τον κρεμάσαμε στον τοίχο και τον θαυμάζουμε. Εάν οι αξίες δεν φαίνονται κάθε μέρα στον τρόπο με τον οποίο δουλεύουμε, είναι σαν να μην υπάρχουν. Για εμάς, η γνώση (insight) είναι να διατηρούμε την περιέργειά μας και το ενδιαφέρον μας. Όχι απλώς να ξέρουμε τι λέει η νομοθεσία –αν και αυτό, στην Ελλάδα, δεν είναι τόσο αυτονόητο–, αλλά να καταλαβαίνουμε πού πηγαίνει η αγορά, τι απασχολεί τους πελάτες μας, πού είναι οι κίνδυνοι. Αν δεν αντιλαμβανόμαστε τη «μεγαλύτερη εικόνα», απλώς απαντάμε σε ερωτήσεις, δεν προσφέρουμε ουσιαστική βοήθεια. Η εμπιστοσύνη ίσως είναι λίγο πιο απλή ως έννοια. Αλλά χρειάζεται συνέπεια. Να λέμε τα πράγματα καθαρά, να είμαστε διαθέσιμοι, να λέμε και πράγματα που ενδεχομένως οι πελάτες να μη θέλουν να ακούσουν. Το πάθος είναι δύσκολο να περιγραφεί... αλλά φαίνεται. Στον τρόπο με τον οποίο μελετάμε και απα-

ντάμε, στην ένταση με την οποία ασχολούμαστε με κάθε project ή υπόθεση, στην αφοσίωση και στον ενθουσιασμό μας.

Για να συνοψίσω, διατηρούμε ζωντανές τις αξίες μέσα από τον τρόπο με τον οποίο δουλεύουμε, δεν υπάρχει κάποιο «μυστικό».

— Η AKL αναλαμβάνει σύνθετες νομικές υποθέσεις και έργα μεγάλης κλίμακας σε διάφορους τομείς της οικονομίας. Ποιοι παράγοντες θεωρείτε ότι καθιστούν την εταιρεία σας ικανή να αντιμετωπίζει με επιτυχία τόσο απαιτητικά και πολύπλοκα έργα;

Είναι μια εύλογη απορία, ιδίως εάν λάβουμε υπόψη ότι αριθμητικά είμαστε μία μεσαίου μεγέθους εταιρεία. Νομίζω ότι ο βασικός παράγοντας είναι ο τρόπος με τον οποίο δουλεύουμε, που δεν είναι ο «παραδοσιακός» τρόπος μιας πολυμελούς δικηγορικής εταιρείας. Στα δικά μας έργα, η εμπλοκή των partners είναι άμεση και συνεχής – όχι περιστασιακή. Αυτό από μόνο του αλλάζει εντελώς την ταχύτητα και την ποιότητα της λήψης αποφάσεων.

Το δεύτερο είναι η εξειδίκευση, αλλά όχι με τη στενή έννοια. Δεν βλέπουμε τα projects μόνο νομικά. Έχουμε πολύ έντονη αντίληψη του πώς λειτουργεί η αγορά – είτε μιλάμε για ενέργεια, είτε για real estate, είτε για υποδομές, είτε για hospitality.

Και ίσως το πιο σημαντικό: τα μεγάλα έργα δεν απαιτούν κατ' ανάγκη μεγάλη ομάδα, αλλά σωστή ομάδα. Οι ομάδες μας είναι ευέλικτες, στοχευμένες, με πολύ καθαρή κατανομή ευθύνων. Στην πράξη, αυτό σημαίνει ότι μπορούμε να κινούμαστε πιο γρήγορα, να προσαρμοζόμαστε πιο εύκολα και να μένουμε πολύ κοντά στον πελάτη και στις αποφάσεις του.

— Πέρα από τη μεγάλη και σημαντική ιστορία του γραφείου, ποιο στοιχείο της σύγχρονης AKL σας προκαλεί τη μεγαλύτερη υπερηφάνεια;

Δύσκολη ερώτηση... νομίζω το επίπεδο φροντίδας σε οτιδήποτε κάνουμε. Από το πώς θα προσεγγίσουμε ένα νομικό ζήτημα –την έρευνα, τη σκέψη, το πώς εξαντλούμε κάθε πιθανή εκδοχή– μέχρι το πώς θα το αποτυπώσουμε στο χαρτί. Την καθαρότητα, τη δομή, τη συνοπτική γραφή, ακόμα και την παρουσίαση! Τίποτα δεν είναι τυχαίο ή πρόχειρο.

Και αυτό δεν σταματά στο νομικό σκέλος. Είναι διάχυτο στον χώρο, στο πώς λειτουργούμε εσωτερικά, στις συναντήσεις μας, ακόμα και σε μικρές λεπτομέρειες που μπορεί να φαίνονται άσχετες ή ασήμαντες – αλλά τελικά δεν είναι.

Πατι όλα αυτά συνθέτουν μια συνολική εμπειρία. Και αυτή η συνέπεια στην ποιότητα, σε όλα τα επίπεδα, είναι κάτι που έχουμε χτίσει συνειδητά.

Οπότε ναι, αν έπρεπε να ξεχωρίσω κάτι, θα έλεγα αυτό: ότι τίποτα στην AKL δεν είναι τυχαίο ή «απλώς εντάξει». Όλα είναι μελετημένα – και αυτό φαίνεται.

— Τι συμβουλή θα δίνετε στους νέους νομικούς που ξεκινούν τώρα την καριέρα τους;

Να είναι επίμονοι και να προσπαθούν – χρειάζεται δουλειά από την αρχή. Να διαβάσουν συνεχώς, γιατί μόνο έτσι χτίζεται η κρίση. Να λένε τη γνώμη τους με θάρρος και σεβασμό. Να διεκδικούν τους όρους εργασίας που τους αρμόζουν. Και, κυρίως, να έχουν υπομονή. Τίποτα δεν γίνεται από τη μια μέρα στην άλλη. ●



Το 2023 πραγματοποιήθηκε εκδήλωση για το rebranding της εταιρείας από «Αλεξίου-Κοσμοπούλου» σε «AKL Law Firm»



Ο Κωνσταντίνος Αλεξίου, ιδρυτής του πρώτου γραφείου στο Αγρίνιο το 1891, εδώ στο πρώτο γραφείο στην Αθήνα το 1911



• INSIGHT | TRUST | PASSION •

AKL Law Firm

135

χρόνια νομικής παράδοσης και εξέλιξης

Μια διαδρομή που ξεκίνησε το 1891 και συνεχίζεται μέχρι σήμερα, βασισμένη σε τρεις αξίες: Γνώση - Εμπιστοσύνη - Πάθος

1891

Ίδρυση του πρώτου δικηγορικού γραφείου από τον Κωνσταντίνο Αλεξίου στο Αγρίνιο



1911

Νέα έδρα στην Αθήνα



1920-1980

Το γραφείο εδραιώνεται στο κέντρο της Αθήνας και η δραστηριότητα συνεχίζεται από τη δεύτερη και τρίτη γενιά της οικογένειας



1980

Ο Κωνσταντίνος Αλεξίου αναλαμβάνει τη διεύθυνση του δικηγορικού γραφείου «Αλεξίου και Συνεργάτες»



2001

Το δικηγορικό γραφείο αποκτά τη μορφή εταιρείας



2007

Η εταιρεία ενισχύεται με νέο εταίρο τον Αλέξανδρο Κοσμόπουλο και μετονομάζεται σε «Αλεξίου-Κοσμόπουλος»



2021

Η εταιρεία μετονομάζεται σε AKL Law Firm



2022

Η AKL μεταφέρεται σε νέα έδρα στη Βασιλίσσης Σοφίας, όπου στεγάζεται ως σήμερα



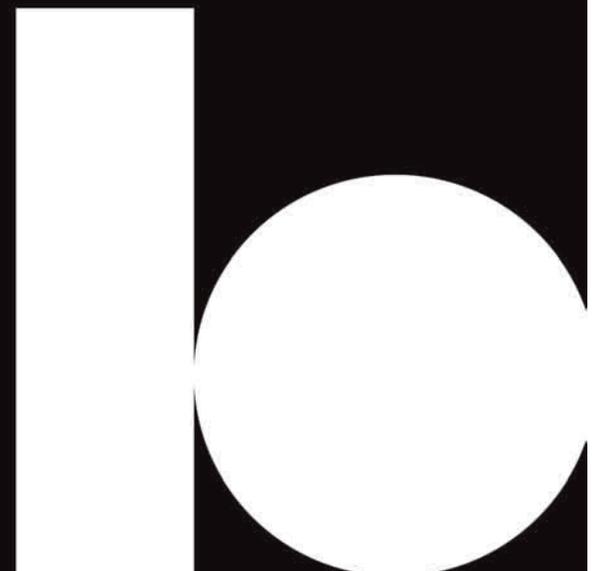
2026

Η AKL γίνεται 135 ετών



Practice Areas

Real Estate
Banking & Finance
Corporate / Commercial
Dispute Resolution



ICAP CRIF Ο ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ BUSINESS SOLUTION PROVIDER, ΜΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΚΑΙ ΠΥΡΗΝΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΟΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΟΛΟ ΤΟ ΦΑΣΜΑ ΤΩΝ ΣΥΓΧΡΟΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ



Σε μια εποχή που η επιχειρηματική επιτυχία δεν εξαρτάται μόνο από την ανάπτυξη, αλλά και από τη διαφάνεια, τη βιωσιμότητα και τη σωστή διαχείριση του κινδύνου, η ICAP CRIF ξεχωρίζει ως ένας ολοκληρωμένος business solution provider και αξιόπιστος στρατηγικός συνεργάτης για την ελληνική και διεθνή επιχειρηματική κοινότητα.

Τα τελευταία πέντε χρόνια, η ICAP CRIF ανήκει εξολοκλήρου στον διεθνή Όμιλο CRIF, έναν από τους κορυφαίους παγκοσμίως οργανισμούς στον τομέα των επιχειρηματικών πληροφοριών, των δεδομένων και των ψηφιακών λύσεων. Η ένταξή της στον Όμιλο CRIF ενισχύει ουσιαστικά την πολυεθνική της διάσταση, συνδυάζοντας τη βαθιά γνώση της ελληνικής αγοράς με περισσότερα από 62 χρόνια, με διεθνή τεχνογνωσία, καινοτομία και πρόσβαση σε προηγμένα δεδομένα και τεχνολογίες.

Η μοναδικότητα της ICAP CRIF, με πολυετή παρουσία σε Ελλάδα, Ρουμανία, Βουλγαρία και Κύπρο, έγκειται στη δυνατότητά της να προσφέρει ολιστικές λύσεις που καλύπτουν όλο το φάσμα των σύγχρονων επιχειρηματικών αναγκών – από τη βιώσιμη ανάπτυξη και την αξιολόγηση ESG, έως την επιχειρηματική πληροφόρηση, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και τις πιστοποιημένες αξιολογήσεις πιστοληπτικής ικανότητας.

Business Information: Η βάση για ασφαλείς και τεκμηριωμένες αποφάσεις

Οι λύσεις και υπηρεσίες Business Information αποτελούν διαχρονικά έναν από τους ισχυρότερους πυλώνες της ICAP CRIF. Με αξιόπιστα επιχειρηματικά δεδομένα και αναλύσεις, η εταιρεία υποστηρίζει οργανισμούς στη λήψη κρίσιμων αποφάσεων που αφορούν την πιστωτική πολιτική, την αξιολόγηση πελατών και συνεργατών αλλά και των ιδίων, τη διαχείριση κινδύνου και την ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων. Η αξιόπιστη και επικαιροποιημένη πληροφόρηση μετατρέπεται σε στρατηγικό πλεονέκτημα, ενισχύοντας την εμπιστοσύνη και τη σταθερότητα στις επιχειρηματικές συναλλαγές.

MYRA: Η νέα ψηφιακή εμπειρία στην επιχειρηματική πληροφόρηση

Ανταποκρινόμενη στις ανάγκες της ψηφιακής εποχής, η ICAP CRIF λάνσαρε πρόσφατα το MYRA, μια προηγμένη πλατφόρμα που δίνει τη δυνατότητα στις οικονομικές ομάδες να λαμβάνουν πιο έξυπνες αποφάσεις και να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τον πιστωτικό κίνδυνο.

Με την υποστήριξη των αξιόπιστων δεδομένων και της τεχνογνωσίας της ICAP CRIF, το MYRA προσφέρει πληροφορίες σε πραγματικό χρόνο, διαδραστικούς πίνακες και έγκαιρες ειδοποιήσεις, διευκολύνοντας την αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας και την παρακολούθηση χαρτοφυλακίων με ταχύτητα και αξιοπιστία.

Ανταποκρινόμενη στις ανάγκες της ψηφιακής εποχής, η ICAP CRIF λάνσαρε πρόσφατα το MYRA, μια προηγμένη πλατφόρμα που δίνει τη δυνατότητα στις οικονομικές ομάδες να λαμβάνουν πιο έξυπνες αποφάσεις και να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τον πιστωτικό κίνδυνο

ICAP CRIF Ratings: Το μοναδικό ελληνικό Credit Rating Agency, πιστοποιημένο από την ESMA

Κομβικό στοιχείο της διαφοροποίησης του Ομίλου αποτελεί η ICAP CRIF Ratings, η μοναδική ελληνική εταιρεία που είναι πιστοποιημένη από τη European Securities and Markets Authority (ESMA) ως Οργανισμός Αξιολόγησης Πιστοληπτικής Ικανότητας (Credit Rating Agency) και που αναγνωρίζεται από την Τράπεζα της Ελλάδος ως Εξωτερικός Οργανισμός Πιστοληπτικής Αξιολόγησης (ΕΟΠΑ).

Με την υιοθέτηση μεθοδολογιών, διαδικασιών και πολιτικών πλήρως εναρμονισμένων με το ευρωπαϊκό κανονιστικό πλαίσιο, η ICAP CRIF Ratings αποδίδει αξιολογήσεις πιστοληπτικής ικανότητας που διέπονται από τις αρχές της ακεραιότητας, της αξιοπιστίας, της διαφάνειας και της ανεξαρτησίας. Επιτελεί θεσμικό ρόλο στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας και υποστηρίζει τη λήψη επενδυτικών, χρηματοδοτικών και στρατηγικών αποφάσεων.

Ένας στρατηγικός εταίρος με όραμα το μέλλον

Σήμερα, η ICAP CRIF δεν περιορίζεται στον ρόλο του παρόχου υπηρεσιών. Λειτουργεί ως στρατηγικός συνεργάτης, συνδυάζοντας δεδομένα, τεχνολογία και διεθνή εμπειρία, για να υποστηρίξει τις επιχειρήσεις στη μετάβασή τους σε ένα πιο βιώσιμο, ψηφιακό και αξιόπιστο επιχειρηματικό μοντέλο. Με ισχυρό πολυεθνικό υπόβαθρο και ξεκάθαρο όραμα, η ICAP CRIF συνεχίζει να διαμορφώνει το μέλλον της σύγχρονης επιχειρηματικής πληροφόρησης.

ESG Values: Μετατρέποντας τη βιωσιμότητα σε επιχειρηματική αξία

Στον τομέα των ESG Values, η ICAP CRIF βρίσκεται στην αιχμή των εξελίξεων, υποστηρίζοντας οργανισμούς που επιδιώκουν να ενσωματώσουν ουσιαστικά τα κριτήρια Περιβάλλοντος, Κοινωνίας και Εταιρικής Διακυβέρνησης στη στρατηγική τους. Μέσα από το οικοσύστημα CRIF ESG Value παρέχονται ολοκληρωμένες λύσεις που βασίζονται σε αξιόπιστα δεδομένα, εξειδικευμένη γνώση και την προηγμένη παγκόσμια ψηφιακή πλατφόρμα αξιολόγησης Synesgy. Η προσέγγιση αυτή επιτρέπει στις επιχειρήσεις να αξιολογούν ESG κινδύνους και ευκαιρίες, να ενισχύουν τη διαφάνεια και να συμμορφώνονται με το διαρκώς εξελισσόμενο κανονιστικό πλαίσιο, μετατρέποντας τη βιωσιμότητα σε μοχλό μακροπρόθεσμης ανάπτυξης. ●





2nd April
Domus Asteria Glyfada

2nd ESG Summit 2026

Turning Environmental, Social & Governance into Strategic Value

Keynote Speaker



Kostas Katsafados
Deputy Minister
for Climate Change &
Civil Protection



Georgios Alexakis
Journalist, Reporter.gr



Artemios Alifragkis
Atlantic Bulk Carriers
Management Ltd.



Nina Argyropoulou
Piraeus Container Terminal SA



Helena Athoussaki
Motor Oil Group



Thomas Bartzanas
Agricultural University of Athens



George Chatzileontis
ICAP CRIF



N. Demenopoulos
Piraeus Port Authority S.A.
COSCO SHIPPING



Fanouris Drakakis
Editor in Chief, 2045.gr



Athena Eliades
AVAX Group



D. Georgakopoulou
SEV



Achilleas Ioakimides
PPC Group



Dimitris Kavvouris
Syngelidis Automotive
Companies



N. Konstantellos
ICAP CRIF Group



Prof Dimitrios N. Koufopoulos
University of London



Marco Macellari
CRIF Synesgy Ratings



Alexia Macheras
AB Vassilopoulos



Alexandros Maniatopoulos
Yodiwo AB



Vangelis Marinakis
Develop Athens



Faidra Mavrogiorgi
Journalist & Owner,
esgstories.gr



Rineta Mitsi
Goody's-Everest Group



A. Mountouris
HELLENIQ ENERGY



Despoina Paliarouta
Secretary General
Energy & Mineral Resources



Alexandra Palli-Giannakopoulou
CSR HELLAS



S. Pantelaïou
ICAP CRIF



Prof. Agis Papadopoulos
Chairman of the Board,
EYATH



Zoi Paschalidou
Head of Sustainability,
OTE Group



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



K. Stavrakopoulou
Asteria Glyfada



George Stergiou
EYDAP



Marios - Fokas Tsamichas
VP of World Economic
Forum's Global Shapers
London



Petros Varelidis
Secretary General for
Natural Environment &
Water



Anna Vasila
Athens International Airport



Sevastos Vayiakas
AVAX Group



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



Gaetano Volpe
Lattitudo 40



George Yannis
NTUA Professor,
Transportation Engineer

Γνωρίστε την επόμενη εποχή της αυτοκίνησης - οδηγήστε την στο 2nd ESG Summit

Χρυσός Χορηγός:



Μεγάλοι Χορηγοί:



Υπο την Αιγίδα:



Χορηγοί:



Υποστηρικτής:



Χορηγοί
Επικοινωνίας:



Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε στο Τηλ.: 210 7200 050, e-mail: customercare@icapcrif.com, www.icapcrif.com

Επιμέλεια
ΜΑΡΙΑ-ΙΩΑΝΝΑ
ΣΙΓΑΛΟΥ

Look



HARALAS
DKNY μάξι φόρεμα €169



KATERINA MAKRIYIANNI
Φούζια Silk Fan σκουλαρίκια €135



MODIVO
Desigual τζιν Ohio Straight Fit €58,90



MARKS & SPENCER
Σακάκι Glendale

ESSENCE
Μάσκαρα Get Big
Lashes 12ml €2,87



WORLD OF VISION
Ροζ γυαλιά ηλίου
Retrosuperfuture x Andy Warhol Foundation - Cherubini €100



MORROCCANOIL
Lip balms σε 3 διαφορετικά αρώματα

Η εποχή που
όλα ανθίζουν...
εκτός από τον
λογαριασμό
τραπέζης μου



TOMMY HILFIGER
Μάλλινο relaxed fit πουλόβερ

SWATCH
Ρολόι Paradise
Canopy €120



CONVERSE
Chuck Taylor All Star παπούτσια με φρουτάκια



VAKKO
Μεταξωτό φουλάρι Light Pink Paisley Patterned



KIKO MILANO
Σκιές ματιών Hug
Couture bouncy
mates €19,99



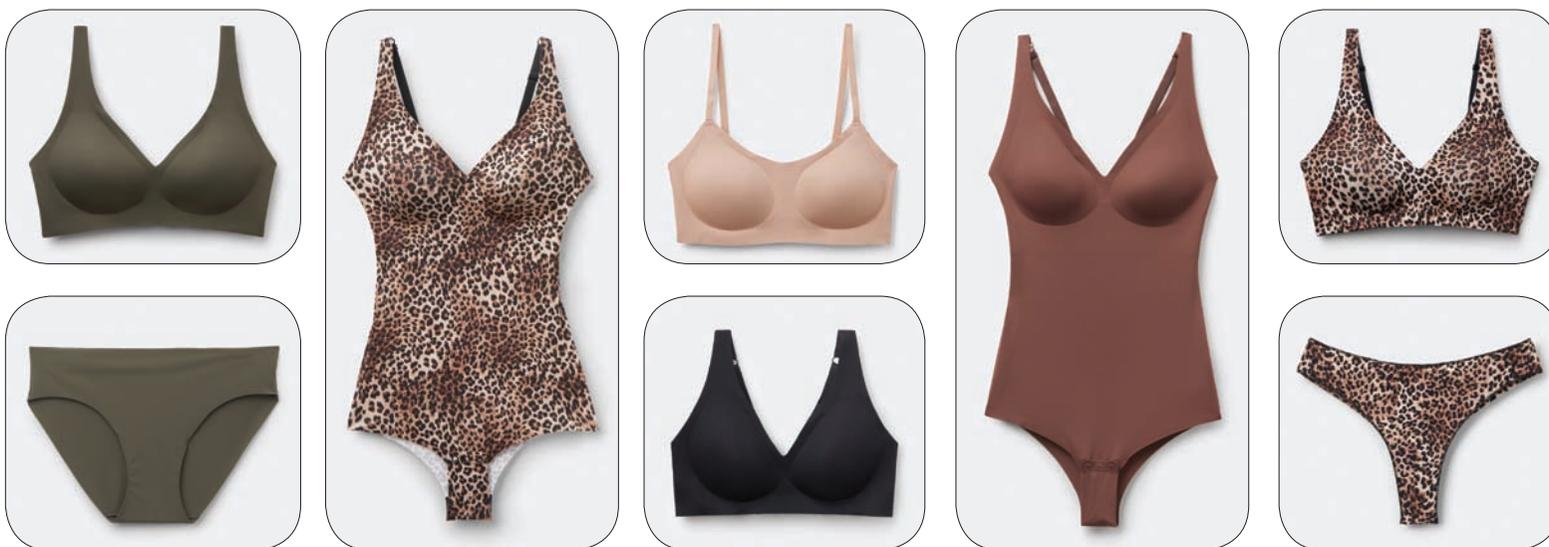
KALOGIROU
Σουέντ τσάντα Marc Jacobs
The Small Satchel €425



Natural Lifting by Tezenis

Τι συμβαίνει όταν η άνεση γίνεται το νέο style statement;

Σε μια εποχή που η φυσικότητα γίνεται το απόλυτο style statement, τα κομμάτια που συνδυάζουν άνεση και στήριξη αποκτούν πρωταγωνιστικό ρόλο στη σύγχρονη γυναικεία γκαρνταρόμπα. Και σε αυτό το πλαίσιο, οι γυναίκες βρίσκουν τους συμμάχους τους.



➤ Η **Tezenis** επαναφέρει στο προσκήνιο τη συλλογή **Natural Lifting**, μια σειρά που υμνεί τη φυσική ομορφιά μέσα από σύγχρονο design, άνεση και διακριτική θηλυκότητα. Σχεδιασμένη για τη σύγχρονη, δυναμική γυναίκα που θέλει να αισθάνεται όμορφη και confident στην καθημερινότητά της, η συλλογή συνδυάζει μέγιστη στήριξη με την αίσθηση ελαφρότητας που προσφέρει το απαλό microfiber. Το seamless raw-cut φινιρίσμα αγκαλιάζει το σώμα χωρίς να διαγράφεται, δημιουργώντας καθαρές γραμμές και μετατρέποντας τα κομμάτια της σειράς σε πραγματικά essentials. Το iconic τρίγωνο μοντέλο επιστρέφει ανανεωμένο μέσα από δύο από τις πιο δυνατές αποχρώσεις της σεζόν. Το σέξι leopard print προσθέτει ένταση και χαρακτήρα, ενώ το νέο military

green φέρνει μια σύγχρονη, cool κομψότητα, που λειτουργεί ιδανικά ως βάση για minimal αλλά εντυπωσιακά looks. Παράλληλα, δύο νέα σχέδια κάνουν το ντεμπούτο τους: ένα σουτιέν με graduated cup, που αναδεικνύει διακριτικά το ντεκολτέ, και ένα μοντέλο με καινοτόμο wire-free τεχνολογία, προσφέροντας φυσικό, γεμάτο αποτέλεσμα χωρίς περιορισμούς. Τι συλλογή ολοκληρώνει ένα sleek body με καθαρές γραμμές, που φοριέται εύκολα τόσο μέσα από τα ρούχα όσο και ως statement κομμάτι για μια βραδινή glam έξοδο.

Με αυτές τις προσθήκες, το Natural Lifting επιβεβαιώνει ότι η άνεση μπορεί να είναι ταυτόχρονα κομψή, μοντέρνα και απόλυτα effortless. Πατί η αληθινή αυτοπεποίθηση ξεκινά από το να νιώθεις καλά μέσα στο ίδιο σου το σώμα.

TEZENIS
underwear
www.tezenis.com

ΠΩΣ Η ΜΟΝΑΞΙΑ ΕΓΙΝΕ ΑΓΟΡΑ

ΟΙ SINGLES, ΟΙ SOLO PRENEURS ΚΑΙ Η ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΑΥΤΟΝΟΜΙΑΣ

Οι άνθρωποι είμαστε ζορισμένα πλάσματα και περνάμε όλη μας τη ζωή προσπαθώντας να μην είμαστε μόνοι, όπως έγραφε ο Τζον Στάινμπεκ

Της ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΣ ΤΣΟΛΚΑ



Η μοναξιά είναι φόβος. Στη βάση της υπάρχει η υποσυνείδητη επίγνωση ότι η ανθρώπινη ύπαρξη, στον πυρήνα της, στηρίζεται στην αλληλεπίδραση, στην ανταλλαγή, στην παρουσία του άλλου. Η χρόνια μοναξιά, λένε οι επιστήμονες, συνδέεται με αυξημένο κίνδυνο καρδιοαγγειακών παθήσεων, κατάθλιψη και διαταραχές ύπνου. Πώς αλλιώς; Η ανθρώπινη κοινωνία δομήθηκε με βάση τη σύνδεση. Από τη φυλή έως την πόλη, η κοινότητα λειτούργησε ως άμυνα και ως μηχανισμός επιβίωσης. Μα το 2025, η μοναξιά δεν είναι ερημιά και σιωπή, αλλά

αγορά. Από τη Νέα Υόρκη ως το Τόκιο και από το Παρίσι ως τη Στοκχόλμη, οι μοναχικοί αποτελούν εμπορικό στόχο και, ως καταναλωτές, συγκροτούν μια νέα σιωπηλή πλειοψηφία. Σύμφωνα με στοιχεία του **Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ)**, το 35% των νοικοκυριών στη Δύση αποτελείται πια από ένα μόνο άτομο, ενώ στην Ιαπωνία το ποσοστό ξε-

περνά το 40%. Η οικονομία του ενός, αυτή που άλλοτε θεωρούνταν παρενέργεια του ατομικισμού, είναι τώρα ο πιο σταθερός δείκτης ανάπτυξης.

Η νέα τάξη των singles

Οι εταιρείες τροφίμων λανσάρουν συσκευασίες «for one», τα ξενοδοχεία επενδύουν σε δωμάτια μικρού μεγέθους με premium υπηρεσίες, οι αεροπορικές δημιουργούν πακέτα «solo travel». Οι singletons, όπως τους ονομάζουν οι αγγλοσαξονικές έρευνες, δεν είναι πια περιθωριακή μειοψηφία, αλλά το πιο περιζήτητο κοινό για τη βιομηχανία του lifestyle. Δεν ψάχνουν να καλύψουν ανάγκες, αφού τις έχουν ήδη καλυμμένες. Αυτό που διαθέτουν – κάτι το οποίο λείπει από τους περισσότερους – είναι χρόνος και εισόδημα. Ξοδεύουν για τον εαυτό τους χωρίς ενοχές,

επενδύοντας στην εμπειρία τους, και όχι για να καλύψουν υποχρεώσεις.

Σύμφωνα με στοιχεία της **McKinsey**, οι singles δαπανούν κατά μέσο όρο 27% περισσότερα για προϊόντα που σχετίζονται με την καθημερινή ευεξία και την καλοπέρασή τους – από ρούχα και ταξίδια μέχρι γεύματα, διακοσμητικά, συνδρομές streaming και fitness. Στη βιομηχανία της μόδας, της γαστρονομίας και των υπηρεσιών, η μονάδα έγινε η πιο σταθερή και προσοδοφόρα ομάδα κατανάλωσης. Κι έτσι οι εταιρείες συνεχίζουν με νέα μενού για table for one, minimal διαμερίσματα που λανσάρονται ως αστικά καταφύγια, προϊόντα ομορφιάς που, σύμφωνα με τη διαφήμιση, δεν χρειάζεται κάποιος άλλος να δει τα αποτελέσματά τους, παρά μόνο ένας να τα νιώσει. Από τη Νέα Υόρκη μέχρι τη Σεούλ, η μοναχική καθημερινότητα έγινε επιχειρηματικό μοντέλο. Οι άνθρωποι που ζουν μόνοι κινούν πλέον την αγορά του personal everything, με προσωπικό φαγητό, προσωπικό χώρο, προσωπική ευεξία, προσωπική ικανοποίηση. Και μέσα σ' αυτό, ο ένας δεν είναι πια σύμβολο ελλείμματος, αλλά μονάδα μέτρησης αξίας.

Από το εσωτερικό έλλειμμα και το κοινωνικό στίγμα στο status υπεροχής

Η μοναξιά έπαψε να είναι ψυχική κατάσταση και έγινε αισθητική επιλογή. Στο Instagram, το **#sololiving** ξεπερνά τις 2 εκατομμύρια αναρτήσεις, με εικόνες από minimal διαμερίσματα, ταξίδια χωρίς παρέα, πρωινό καφέ με πλήρη σουχιά. Οι ψυχολόγοι ονομάζουν το φαινόμενο *emancipated solitude*, δηλαδή χειραφετημένη μοναξιά. Η κατάσταση δεν σημαίνει απομόνωση, αλλά έλεγχο. Ο σύγχρονος άνθρωπος δεν αποσύρεται από τον κόσμο, τον φιλτράρει. Προτιμά την παρέα που επιλέγει, όχι εκείνη που του επιβάλλεται. Και αν το παλιό lifestyle πρότασε την κοινωνική εικόνα, με το ζευγάρι, το δείπνο, τη συναναστροφή, το νέο υπόσχεται εσωτερική πολυτέλεια, με προσωπικό χρόνο, ιδιωτικότητα, αυτοδιάθεση. Οι singles είναι οι νέοι curators της ζωής τους.

Οι solo preneurs και η νέα εργασία

Η ίδια τάση μεταφέρεται και στην εργασία. Οι solo preneurs, οι μοναχικοί επαγγελματίες, δημιουργοί περιεχομένου, σύμβουλοι, σχεδιαστές, αναλυτές, χτίζουν καριέρες έξω από τις

παραδοσιακές δομές. Το 19% του εργατικού δυναμικού στις ΗΠΑ εργάζεται ήδη ανεξάρτητα, ενώ στην Ευρώπη το ποσοστό αγγίζει το 16%. Ο νέος επιχειρηματίας δεν έχει γραφείο, έχει όμως wifi και αυτοπειθαρχία. Η κουλτούρα της αυτονομίας γεννά και μια νέα μορφή κοινωνικής ταυτότητας. Είναι εκείνη του ανθρώπου που παράγει, καταναλώνει και αναπαύεται μόνος. Οι εταιρείες που επενδύουν σ' αυτή τη solo economy είναι ήδη πολλές, από την Airbnb μέχρι τη WeWork, από εφαρμογές ευεξίας μέχρι πλατφόρμες επαγγελματικής δικτύωσης.

Το άτομο έγινε ταυτόχρονα εργοδότης, εργαζόμενος και κοινό του εαυτού του. Με το τελευταίο να είναι πολύ σημαντικό, αφού πλέον όλοι ζούμε μέσα από τα social media, παρακολουθώντας τους εαυτούς μας σε ψηφιακές αλληλεπιδράσεις. Ο άνθρωπος με «χειραφετημένη μοναξιά» φωτογραφίζει το φαγητό του, καταγράφει τη δουλειά του, ανεβάζει τις στιγμές του και ύστερα επιστρέφει στην οθόνη για να δει πώς τον είδαν οι άλλοι. Το like, το share, η αλληλεπίδραση δεν είναι απλώς επικοινωνία, αλλά μέτρο αυτοεπιβεβαίωσης. Έτσι, η ταυτότητα δεν υπάρχει πια ως εσωτερική συνείδηση, αλλά ως ψηφιακή αντανάκλαση. Το άτομο κατασκευάζει μια εκδοχή του εαυτού του για να τη μοιραστεί και μετά καταναλώνει αυτή την εκδοχή σαν να ήταν προϊόν, και την παρακολουθεί, τη μετρά, τη συγκρίνει.

Προϊόντα για τη μοναξιά που αντιμετωπίζεται ως πολυτέλεια

Η μοναξιά έχει προϊόντα. Η τεχνολογία της συντροφικότητας είναι πια βιομηχανία δισεκατομμυρίων. Ρομπότ που μιλούν, εφαρμογές με AI friends, εικονικές συνομιλίες, καθοδηγούμενοι διαλογισμοί. Η **Amazon**, η **Meta** και δεκάδες startups επενδύουν σε λύσεις που «συνοδεύουν» τον χρήστη χωρίς να τον κρίνουν. Ο κόσμος που κάποτε φοβόταν να μείνει μόνος, σήμερα πληρώνει για να το κάνει με άνεση. Ακόμη και οι πόλεις αλλάζουν, με τις μικρές κατοικίες να πολλαπλασιάζονται, τους χώρους coworking να αντικαθιστούν τα γραφεία και τα table for one να μην είναι μια αμήχανη επιλογή στα εστιατόρια, αλλά επιλογή σχεδιασμένη για εμπειρία. Στη Στοκχόλμη, το 52% των κατοικιών στεγάζει ένα μόνο άτομο, ενώ το ίδιο συμβαίνει και στο Παρίσι, σε ποσοστό περίπου 50%. Το μοντέλο της οικογένειας δεν εξαφανίζεται, αλλά παύει να είναι ο κανόνας.

Η μοναξιά της αφθονίας και οι ψευδαισθήσεις της

Πίσω από τη λάμψη του solo lifestyle κараδοκεί η φοβική αγωνία του αν μιλάμε σ' αλήθεια για πρόοδο και εξέλιξη ή για ολοκληρωτική αποξένωση και θλιβερή εγωκεντρικότητα. Η μοναξιά της αφθονίας, όπως την αποκαλεί το **London School of Economics**, είναι το νέο υπαρξιακό τίμημα της ευμάρειας. Οι άνθρωποι αποκτούν χρόνο, χώρο, επιλογή, αλλά χάνουν το κοινό βίωμα. Το 61% των νέων ενηλίκων στην Ευρώπη δηλώνει ότι νιώθει «μόνος συχνά ή πάντα». Κι όμως, η αγορά τους προσφέρει όλο και περισσότερους τρόπους ώστε να παραμείνουν έτσι, απλώς πιο άνετα. Η μοναξιά έγινε συνθήκη κανονικότητας, και η κανονικότητα έγινε business model. Όπως κάποτε ο καπιταλισμός πούλησε τον έρωτα, σήμερα εμπορεύεται την απουσία του. Η νέα κουλτούρα του «single economy» επαναπροσδιορίζει τη ζωή, όχι ως κοινότητα αλλά ως συλλογή εμπειριών. Τα ταξίδια γίνονται πιο εσωστρεφή, η μόδα προτάσσει άνεση αντί για εντυπωσιασμό, η πολυτέλεια γίνεται αυτό που λέμε «σιωπηλή». Ο άνθρωπος ως μονάδα δεν είναι ούτε θύμα ούτε ήρωας, είναι ο καταναλωτής μιας εποχής που μαθαίνει να ζει χωρίς τους εμείς.

Αυτός ο κόσμος δεν νοιάζεται καν για το αν κάποιος είναι μελαγχολικός ή και ουτοπικός. Ακόμα και η μοναξιά του γίνεται περιεχόμενο και έχει καλό φωτισμό. **A**



26ο ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΓΑΛΛΟΦΩΝΟΥ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟΥ

Τι θα δούμε φέτος

Το σινεμά ως ζωντανό αποτύπωμα: εικόνες, τέχνες και ιστορίες που συναντιούνται στη Μεσόγειο

Για μια ακόμη χρονιά επιστρέφει η διοργάνωση που εστιάζει στο σύγχρονο γαλλόφωνο σινεμά, προσφέροντας ένα πρόγραμμα με πάνω από 40 ταινίες, πρεμιέρες, αφιερώματα, masterclasses και, φυσικά, τα βραβεία της κριτικής επιτροπής και του κοινού. Επειδή φέτος η Μεσόγειος έχει την τιμητική της στη Γαλλία μέσω της «Σεζόν της Μεσογείου», το φεστιβάλ αναδεικνύει τον διάλογο των πολιτισμών. Γι' αυτό και η Λευκή Κάρτα δόθηκε στο Cinémed, το διεθνές φεστιβάλ μεσογειακού κινηματογράφου. Η οπτική ταυτότητα, σχεδιασμένη από τους The Birthdays Design, επικεντρώνεται στο ανθρώπινο αποτύπωμα, ενώ το τρίλετο υπογράφει η Ελληνογαλλίδα δημιουργός Inès Perot.

Ανάμεσα στις ταινίες που θα προβληθούν στο μη διαγωνιστικό κομμάτι ξεχωρίζουμε το «*Marcello mio*» του Κριστόφ Ονορέ, αφιερωμένο στον Μαρτσέλο Μαστρογιάνι, με πρωταγωνίστρια την κόρη του, Κιάρα, και τη μητέρα της, Κατρίν Ντενέβ, αλλά και το «*Βαν Γκογκ*» του Μορίς Μπιαλά (1991) – ένα φιλμ εστιασμένο στην τελευταία περίοδο της ζωής του μεγάλου ζωγράφου.

Το φεστιβάλ κλείνει στις 2 Απριλίου, με την προβολή της ταινίας «*Partir un jour*» της Αμελί Μπονάν στον Δαναό, ενώ παρουσιαστές της τελετής λήξης θα είναι ο **Γιάννης Τσουμαράκης** και η **Ορόρα Μαριόν**. Θα ακολουθήσει ένα μεγάλο πάρτι στο Olympias, The Rooftop Bar. –**Νίκη-Μαρία Κοσκινά**

Έως 2 Απριλίου, σε πολλαπλές αίθουσες σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Πάτρα και Χανιά



Γλυκό (πικρό) ψωμί

Της ΚΑΤΕΡΙΝΑΣ ΒΝΑΤΣΙΟΥ

Όλοι μιλάμε γι' αυτό. Οι φούρνοι έχουν καταλάβει την πόλη. Και όχι τίποτα β' διαλογής, αλλά φούρνοι περιωπής (λέγε με και «new age»). Με design αιχμής και πάγκους να καθρεφτίζονται. Αυτό, λοιπόν, από τη μία μας αρέσει. Είναι ωραίο που ασχολούμαστε και πάλι τόσο πολύ με το ψωμί, αυτή την τόσο παλιά όσο και ο άνθρωπος τροφή. Είναι ωραίο που υπάρχουν κάποιες που καταπιάνονται με παλιές συνταγές, με αγνά αλεύρια, με προζύμια, που προσπαθούν να κάνουν το ψωμί όσο πιο αληθινό, εύπεπτο και νόστιμο γίνεται. Το ερώτημα είναι... γιατί δεν τα καταφέρνουν;

Στη συντριπτική τους πλειονότητα, ό,τι ψωμί έχω πάρει από νέας γενιάς φούρνο είναι απλώς ok, passable που λέμε. Φυσικά, δεν είναι κακό, ούτε όμως και το καλύτερο που έχω φάει ποτέ μου (που, αν με ρωτάτε, με €5 το καρβέλι θα έπρεπε!). Γιατί ποτέ του δεν φτάνει εκείνο το προζυμμένο, βαρύ σαν καρπούζι ψωμί, που έπαιρνα κάποτε (έκλεισε πια) από τον αιωνόβιο φούρνο της παλιάς μου γειτονιάς; Ούτε καν το ψωμί του μπαμπά μου (ναι, φτιάχνει καλό ψωμί ο μπαμπάς μου), πόσο μάλλον της γιαγιάς μου. Και ένα περίεργο πράγμα... έχουν όλα τους την ίδια γεύση, σαν όλοι οι νέας γενιάς φουρναράι να έχουν την ίδια συνταγή.

Κάποιος είπε πως οι σύγχρονοι φούρνοι, αν περάσεις απ' έξω, δεν μυρίζουν πια ψωμί. Και τι μυρίζουν; Τίποτα. Μα πώς γίνεται αυτό; Μήπως είμαστε πολύ γκρινιαρήδες; Μήπως απλά έχουν καλύτερο εξοπλισμό; Εμένα πάντως μου λείπει αυτή η αίσθηση. Να περάσω έξω από έναν φούρνο και να μυρίζει ο τόπος ψωμί, αληθινό ψωμί που μόλις ξεφουρνίστηκε, αυτό που θες να του φας τη γωνία πριν φτάσεις σπίτι. Ζητάω πολλά; Μάλλον.

Ίσως, θα έπρεπε όλοι αυτοί οι new age φούρνοι, που μοιάζουν να σχεδιάστηκαν για να πάρουν αρχιτεκτονικό βραβείο, να μην ασχολούνται τόσο με την εμφάνιση του χώρου και των ιδίων των ψωμιών τους, ούτε καν με τις ιστορίες του marketing, και να βρουν έναν τρόπο να επιστρέψουν στο ψωμί τη χαμένη του ουσία: τροφή που θρέφει και που δεν λείπει από κανένα τραπέζι, όσο φτωχικό κι αν είναι. Σας παρακαλώ, κάντε το ψωμί καλό και φτηνό ξανά! Κι αν μην παίρνετε τρεις μέρες για να γίνει. Δεν πειράζει, το τρώμε και χωρίς 48ωρη ωρίμαση.



Η μεγάλη γιορτή της μπίρας

Το **Greek Beer Festival – Only Craft** έρχεται για τρίτη συνεχόμενη χρονιά στην Αθήνα. Περισσότερες από 25 ελληνικές μικρές ζυθοποιίες παρουσιάζουν εκατοντάδες ετικέτες, σε ένα μοναδικό αφιέρωμα στην μπίρα. Street food νοστιμιές έρχονται να συνοδεύσουν τις μπίρες σας, συμπληρώνοντας την εμπειρία. Το φεστιβάλ πλαισιώνεται από DJ sets αλλά και live εμφανίσεις από τους Locomondo, Πύρινη Λαίλαπα, Walkman the Band, Θραξ Πανγκς και Νίκο Ζωιδάκη. [Παλιό Αμαξοστάσιο ΟΣΥ, 27 έως 29 Μαρτίου](#)

1890

Στο νέο εστιατόριο της Αγίας Ειρήνης το fine dining είναι νόστιμο

Της ΚΑΤΕΡΙΝΑΣ ΒΝΑΤΣΙΟΥ

Το 1890 ο έμπορος μεταξιού Ιωάννης Μιχαλόπουλος διαλέγει ένα οικόπεδο απέναντι από την εκκλησία της Αγίας Ειρήνης και δίνει εντολή να ανεγερθεί ένα κτίριο-κόσμημα. Ψηλοτάβανο, με ζωγραφιστά ταβάνια και περίτεχνες λεπτομέρειες, όπως όλα τα κτίρια της εποχής. Στο ισόγειο και στο υπόγειο λειτουργεί το εμπορικό του κατάστημα, ενώ οι τρεις πάνω όροφοι προορίζονται για τον ίδιο και την οικογένειά του. Αργότερα, στο ισόγειο στήνεται το ξακουστό υφασματάδικο του Συμεωνίδη. Η ταμπέλα «Κ. ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ Α.Ε.» υπάρχει ακόμη και σήμερα – απόψε μόλις περνάω από κάτω της για να βρεθώ στο 1890. Όχι, δεν ταξιδεύω στον χρόνο –μακάρι–, έτσι ονομάζεται το ολοκαίνουργιο εστιατόριο που εδώ και δέκα μέρες στεγάζεται στο ισόγειο του ιστορικού κτιρίου (στους πάνω ορόφους λειτουργεί το Athens 1890 Boutique Hotel).

Το πρώτο που προσέχω είναι το αριστουργηματικό (πραγματικά!) αρχικό πάτωμα του κτιρίου, επισκευασμένο και καλοδιατηρημένο. Ύστερα το βλέμμα μου πέφτει στα τραπέζια, λευκά τραπεζομάντιλα και κομψή art de la table. Αριστερά μια μεγάλη μπάρα και στο βάθος η κουζίνα. Δεν είναι ακριβώς ανοιχτή, προστατεύεται από γυάλινες τζαμαρίες, έτσι που μπορείς να χαζέψεις όλη τη δράση και τους πρωταγωνιστές της. Αρχηγός σ' αυτή την κουζίνα που αστράφτει είναι ο Χρήστος Σιδηρόπουλος. Ευγενής, ευθυτενής, με ειλικρινές χαμόγελο.

Ελληνική δημιουργική κουζίνα, αλλά με γαλλικές τεχνικές. Αυτή είναι η προσέγγιση του Χρήστου, που του αρέσει το να φιλοξενεί όσο και το να μαγειρεύει. Και είναι ο ίδιος, αυτοπροσώπως, που σερβίρει σε όλους τους πελάτες τα πιάτα του, όση δουλειά κι αν έχει, ότι κι αν γίνεται στην κουζίνα, όπως μου εκμυστηρεύεται καθώς αφήνει στο τραπέζι μου το amuse bouche: σαμπλέ με φρέτα και μέλι, ένα ταρτάκι Caesar's και η έκπληξη: ένα beignet (λουκουμαδάκι) με γέμιση σπανακόπιτα – «γιατί η σπανακόπιτα δεν λείπει ποτέ από το σπίτι μου». Οντως η γέμιση είναι ακριβώς μια σπανακόπιτα, λεμονάτη μάλιστα!

Σειρά έχει το ψωμί. Υπέροχο, με προζύμι που καλλιεργεί ο Χρήστος τα τελευταία 6 χρόνια. Για παρέα έχει ταρμά, ένα ξινόυλη πελέ με εσπεριδοειδή και ελιές με γεύση... μπριάμ. Το εξωτερικό της ελιάς γίνεται με βούτυρο κακάο, το εσωτερικό είναι όντως μπριάμ (από τα αγαπημένα φαγητά του σεφ) και στην ουσία πρόκειται για ένα αλμυρό σοκολατάκι. Χαριτωμένη ιδέα... Αυτό που είναι πραγματικά νόστιμο στο επόμενο πιάτο (μαγιάτικο σασίμι) είναι η σάλτσα, εμπνευσμένη από την κουζίνα της Μέσης Ανατολής: ταχίνι και λαδολέμονο. Τόσο απλό, τόσο νόστιμο. Η ψητή τσιπούρα στα κάρβουνα κρύβει μια έκπληξη: ακουμπά πάνω σε μια σαλάτα με μικροσκοπικά κομματάκια... αχλαδιού (!), τα οποία, μ' έναν τρόπο που δεν θα μπορούσα ποτέ να φανταστώ, ταιριάζουν υπέροχα με την πεντανόστιμη σάλτσα από φύλλα σέλινου και τα μαγειρεμένα πράσα. Τσιπούρα πρασόσέλινο, λοιπόν, αλλά με αχλάδι! Εκπλήσσομαι κι εγώ από το πόσο βαθιά νόστιμο ήταν αυτό το πιάτο.

Άλλη έκπληξη; Τα cappelletti (που προφανώς και γίνονται εδώ από την αρχή) με άγρια μανιτάρια και μια αιθέρια μπεσαμέλ με γραβιέρα Νάξου. Από εκείνα τα πιάτα που θες να τρως ξανά και ξανά (και πολύυυυυ comfort). Η pastry chef Βάσω Γιαμαρά με τα γλυκά της ολοκληρώνει ένα γεύμα σε όλα του τέλειο. Τόσο το pre dessert (παγωτό από αμύγδαλο και αμαρέτο, κρέμα γιασούρτι και πέστο από... μυρώνια – σουσού!) όσο και το κυρίως επιδόρπιο (baba au rum με φράουλες, λάιμ και κρέμα) έχουν κάτι απροσδόκητο, κάτι φρέσκο και εντελώς δικό τους (της), ξεχωριστό πολύ.

Λέω στον Χρήστο πόσο νόστιμο και ανακουφιστικά οικείο είναι το φαγητό του. Κι εκείνος απαντά: «Το fine dining δεν χρειάζεται να είναι σφαιρές... Απλώς, είναι πιο προσεγμένο. Εγώ αυτό κάνω, οικείες γεύσεις μαγειρεύω, και σε αυτό πιστεύω».

Το 1890 ανοίγει από τις 7.30 το πρωί και μέχρι τις 11 σερβίρει πρωινό με τα πάντα (από το ψωμί μέχρι τη μαρμελάδα) να φτιάχνονται εδώ. Στις 12.00 ξεκινά ένα snack menu (έριξα μια ματιά και φαίνεται πολύ ενδιαφέρον), το οποίο και είναι διαθέσιμο μέχρι το κλείσιμο του εστιατορίου, ενώ το dinner σερβίρεται από τις 19.00. Υπάρχουν δύο degustation menu: ένα 6 σταδίων στα €70/άτομο και ένα 9 σταδίων στα 90€. Υπάρχει όμως και a la carte μενού. Σε κάθε περίπτωση, τα προαναφερθέντα cappelletti και η τσιπούρα στα κάρβουνα είναι δύο πιάτα που δεν χάνονται – είπα και ελάλησα.

Αθηναϊδός 10, πλατεία Αγίας Ειρήνης, 2103240603



ΤΑΒΕΡΝΑ ΜΠΑΜΠΗΣ

Η διάσημη ταβέρνα του Παλαιού Φαλήρου έρχεται στο κέντρο



Η Αθήνα αγαπά τα μέρη που αντέχουν στον χρόνο και ταυτόχρονα χαίρεται όταν αυτά βρίσκουν νέους τρόπους να τη συναντήσουν. Ο Μπάμπης, μια ταβέρνα που λειτουργεί από το 1967 στο Παλαιό Φάληρο, κάνει τώρα το επόμενο βήμα και ανοίγει έναν νέο χώρο στο κέντρο, στις 30 Μαρτίου, στη Ζαλοκώστα, μια και το κοινό του εδώ και χρόνια επίμονο τα ζητάει!

Η φιλοσοφία παραμένει ίδια: σπιτικό φαγητό, καθαρές γεύσεις, καμία ανάγκη για εντυπωσιασμό. Τα μπιφτέκια του εξακολουθούν να είναι το σημείο αναφοράς, ενώ τα μαγειρευτά του θυμίζουν εκείνη την απλή, ουσιαστική κουζίνα που σπανίζει πια. Στα τραπέζια του βρίσκεις γεμιστά, παστίτσιο, μουσακά, αλλά και πιάτα που κουβαλούν πιο βαθιές μνήμες, όπως χταπόδι με κοφτό μακαρονάκι, λαχανοντολμάδες ή γεμιστούς κολοκυθοανθούς. Όλα φτιαγμένα με την ίδια λογική: εποχικά υλικά, φροντίδα και υπομονή!

Παράλληλα, η σχάρα παραμένει εξίσου δυνατή. Ψητά της ώρας, μοσχαρίσια γάλακτος, ζουμερά μπιφτέκια και επιλεγμένα ψαρικά, όλα περνούν από χέρια ανθρώπων που γνωρίζουν τη φωτιά καλά. Αυτή η εμπειρία, που χτίστηκε μέσα σε δεκαετίες, είναι που κάνει τη διαφορά στο αποτέλεσμα.

Δεν πρόκειται για ένα ακόμα άνοιγμα με «concept». Δεν υπάρχει ανάγκη για επανεφεύρεση. Αυτό που προσφέρει ο Μπάμπης είναι ήδη δοκιμασμένο στον χρόνο και αυτό είναι που σήμερα μοιάζει πιο επίκαιρο από ποτέ. Για κάποιους, λοιπόν, θα είναι μια γνώριμη επιστροφή. Για άλλους, μια πρώτη γνωριμία που μάλλον θα εξελιχθεί σε συνήθεια. Γιατί τελικά, το καλό φαγητό δεν χρειάζεται εξηγήσεις, μόνο έναν λόγο για να το αναζητήσεις ξανά.

Ζαλοκώστα 6, Αθήνα, 2103388045
Λ. Αμφιθέας 73, Παλαιό Φάληρο, 2109420529
Facebook: Ταβέρνα Μπάμπης Instagram: @babis_taverna



© LYDIA PATRA / @lydiapatra

ΑΝΑΓΝΩΣΤΗΣ ΜΕ ΑΙΤΙΑ

«Σημειώσεις ενός νεαρού γιατρού»: Ιστορίες από τη ρωσική επαρχία

Του ΑΡΗ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ

Κι ενώ αναρωτιόμουν πώς θα ταίριαζε να ξεκινήσω αυτό το κείμενο για τον αγαπημένο Ρώσο συγγραφέα, που αναφέρεται στις σημειώσεις ενός νεαρού γιατρού, θυμήθηκα αίφνης ότι κι εγώ, στα τελευταία χρόνια του εξατάξιου τότε γυμνασίου, προετοιμαζόμουν ψυχικά αλλά και φροντιστηριακά για να δώσω εισαγωγικές εξετάσεις για την Ιατρική. Την ύστατη ώρα άλλαξα γνώμη κι έδωσα για τη Νομική. Η αλλαγή αυτή, που προκάλεσε εγκεφαλικό στη μάνα μου –ήθελε, βλέπετε, γιο γιατρό–, οφειλόταν στον ξαφνικό μου έρωτα προς νεαρά συνομήλικη η οποία θα έδινε για τη Νομική. Περάσαμε και οι δύο, ωστόσο ούτε δικηγόρος έγινα –προς ακόμη μεγαλύτερο κακοφανισμό της μάνας μου. Όμως αυτή είναι μια άλλη ιστορία.

Τον Μπουλγκάκοφ τον γνωρίζουμε όλοι από το περίφημο «Ο ματρ και η Μαργαρίτα», λιγότεροι ίσως από τη «Λευκή Φρουρά» κι ίσως ακόμα λιγότεροι από τη «Διαβολιάδα» ή την «Καρδιά ενός σκύλου».

Αυτό το βιβλίο, που μόλις διάβασα απνευστί, ήταν από τα πρώτα λογοτεχνικά έργα του. Ο συγγραφέας ήταν 26 ετών όταν ξέσπασε η Οκτωβριανή Επανάσταση, που τον βρήκε, μόλις απόφοιτο της Ιατρικής, να εξασκεί το λειτούργημά του νεοδιόριστος σε κάποιο απομονωμένο χωριουδάκι της ενδοχώρας. Μακριά από τον πολιτισμό, χωρίς ηλεκτρικό, αντιμέτωπος με την αγραμματοσύνη και τις προκαταλήψεις των χωρικών, έντρομος μπροστά στα περίπλοκα περιστατικά που έχει να αντιμετωπίσει για πρώτη φορά στη ζωή του, ο νεαρός γιατρός βουτάει στη ζωή και τις ασθένειές της.

Καλείται να επισκεφτεί μια πληγωμένη γυναίκα μέσα σε μια φοβερή χιονοθύελλα, που λίγο έλειψε να του στοιχίσει τη ζωή. Και τι να πούμε για τις διφθερίτιδες στα χωριατόπαιδα, για τις πυώδεις σκληροκοειδίτιδες, τις τραχειοτομές, τα γεννητούρια; Ο νεαρός γιατρός περπατάει πάνω κάτω στο γραφείο του και σκέφτεται τι τον περιμένει την επόμενη μέρα. Ψάχνει στα ιατρικά εγχειρίδια, προετοιμάζεται ψυχολογικά, σκύβει πάνω από κιτάπια φαρμακολογίας. Χωρίς κανέναν μεγαλύτερο συνάδελφο να τον συμβουλευθεί, πρέπει να τα βγάλει πέρα μόνος. Κι ύστερα, ένας φίλος του, συμφοιτητής του στην Ιατρική, εθίζεται στη μορφίνη και οδηγείται στην αυτοκτονία. Ένας άλλος του εξομολογείται έναν φόνο που έκανε στα πρώτα χρόνια της Επανάστασης για να γλιτώσει από το δικαστήριο για λιποταξία – μα δεν μπορεί να γλιτώσει από τις ενοχές του.

Αχ, αυτή η εκπληκτική ρωσική λογοτεχνία! Ποτέ δεν την χορταίνω. (Έχω ήδη ενημερώσει κάθε ενδιαφερόμενο ότι θα ήθελα στο φέρετρό μου να υπάρχει τουλάχιστον ένας Ντοστογιέφσκι). Εύγε στη μεταφράστρια **Αλεξάνδρα Ιωαννίδου** και συγχαρητήρια στις εκδόσεις Οξύ που ετοίμασαν αυτή τη σειρά με τίτλο «Απνευστί», μια σειρά με μικρά αριστουργήματα της παγκόσμιας λογοτεχνίας. Και βέβαια, σαπό στον επιμελητή της σειράς, τον πεζογράφο **Ξενοφώντα Μπρουτζάκη**, από τους συγγραφείς μας εκείνους που δεν σταματάνε ποτέ να διαβάζουν.

Στο μεταξύ, κι ενώ τέλειωνα την ανάγνωση, συνειδητοποίησα πόσα δεινά γλίτωσα αποφασίζοντας να μη γίνω γιατρός. Μανούλα, συγχώρεσέ με...



Μιχαήλ Μπουλγκάκοφ
Σημειώσεις ενός νεαρού γιατρού
εκδ. Οξύ



The Immortal Man

Η επιστροφή του Τόμι Σέλμπι που ίσως δεν χρειαζόμασταν

Του ΓΙΑΝΝΗ ΔΑΒΒΕΤΑ

Η ταινία των «Peaky Blinders» ήταν σίγουρα από τα πολυαναμενόμενα πρότζεκτ της χρονιάς. Η σειρά έχτισε έναν από τους πιο εμβληματικούς χαρακτήρες της σύγχρονης τηλεόρασης, με ένα κοινό που έχει δεθεί μαζί του σε βαθμό που λίγες παραγωγές καταφέρνουν. Οι προσδοκίες, με λίγα λόγια, είχαν χτυπήσει κόκκινο – λογικό. Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα όμως της ταινίας είναι και η μεγαλύτερη παγίδα της.

Ο **Κίλιαν Μέρφι** είναι αναμφίβολα ό,τι καλύτερο έχει να δείξει το «The Immortal Man». Παραδίδει ακριβώς αυτό που θες. Ένταση, εσωτερικό σκοτάδι – μια παρουσία που γεμίζει κάθε καρδιά με αβάσταχτο coolness. Εξάλλου ο ρόλος αυτός είναι iconic, κι όχι άδικα. Αν είσαι φαν δηλαδή, θα πάρεις τη δόση Τόμι Σέλμπι που λαχταρούσες.

Αισθητικά, η ταινία παραμένει σίγουρα πιστή στο DNA της σειράς. Η σκοτεινή ατμόσφαιρα, οι μουσικές επιλογές, ο ρυθμός, τα slow motion πλάνα είναι όλα εκεί. Αυτή όμως η γνήριμη συνταγή, που κάποτε ήταν το μεγάλο ατού της σειράς, τώρα γυρνάει μπούμερανγκ. Νιώθεις ότι η ταινία δεν μεγαλώνει τον κόσμο των «Peaky Blinders», μάλλον τον αναμασάει, σαν να βλέπεις κάτι χιλοπαιγμένο.

Το μεγαλύτερο αγκάθι είναι η δομή. Στη σειρά υπήρχε άπλετος χρόνος για να χτιστούν χαρακτήρες, δυναμικές, σχέσεις. Εδώ, προσπαθούν να στριμώξουν ένα σωρό ιδέες σε δύο ώρες και η μπάλα κάπου σαν να χάνεται. Πολλές ιστορίες μένουν μισοτελειωμένες, ενώ το συναισθηματικό βάθος δεν πλησιάζει καν τα στάνταρ που είχαμε συνηθίσει. Πάρτε τους νέους χαρακτήρες. Ο Ντιουκ, ας πούμε, παρότι ο **Μπάρνι Κίογκαν** δίνει μια τίμια ερμηνεία, παραμένει ρηχός. Δεν προλαβαίνεις να νοιαστείς γι' αυτόν όσο θα ήθελε. Η **Ρεμπέκα Φέργκιουσον**, ομολογουμένως, τα πάει καλύτερα σ' αυτό το κομμάτι, αλλά το σενάριο την αδικεί κι αυτήν.

Οι απουσίες, ειδικά του Άρθουρ, είναι πολύ αισθητές. Αισθητή είναι και η σεναριακή προχειράδα με την οποία δικαιολογείται αυτή η απουσία, καθώς πολλοί, νομίζω, θα συμφωνήσουν ότι δεν αρμόζει στον Τόμι, έναν πάνω απ' όλα οικογενειάρχη, όπως τον έχουμε γνωρίσει μέσα από 6 σεζόν.

Αλλά, νομίζω, το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι πως το «The Immortal Man» ποτέ δεν δικαιολογεί την ίδια του την ύπαρξη. Η 6η σεζόν μάς είχε δώσει ένα καλό κλείσιμο. Συμβολικό, συναισθηματικά πλήρες, με όσα ανοιχτά άκρα χρειαζόταν. Η ταινία εντέλει ανακυκλώνει τα ίδια θέματα, χωρίς να προσφέρει κάτι φρέσκο. Δεν πάει δηλαδή την ιστορία παρακάτω.

Το franchise όμως συνεχίζεται. Το Netflix ετοιμάζει σειρά sequel με τον **Στίβεν Νάιτ**, τον δημιουργό της σειράς, να μιλά για «νέα γενιά Σέλμπις» και τουλάχιστον δύο σεζόν. Επίσης ο ίδιος ανέφερε πως ο Ντιουκ θα επιστρέψει. Τώρα, αν θα είναι ο νέος πρωταγωνιστής ή απλά ο συνδετικός κρίκος με το παρελθόν, μένει να φανεί. Πάντως, αν η ταινία ήθελε να λειτουργήσει ως διαβίβαση του σκίπτρου της αρχηγίας των Peaky Blinders από πατέρα σε γιο, δεν νομίζω να το κάνει με τρόπο που να σε καίει να δεις την πορεία του Ντιουκ. Όσο για τους υπόλοιπους χαρακτήρες, προς το παρόν δεν έχει μοιραστεί μαζί μας κάτι ο δημιουργός.

Εδώ παίζεται λοιπόν όλο το παιχνίδι. Το «Peaky Blinders» προσπαθεί να μεταπηδήσει από μια ολοκληρωμένη ιστορία σε ένα franchise που δεν τελειώνει ποτέ. Αν η ταινία ήδη μυρίζει επανάληψη, το επόμενο βήμα πρέπει να αποδείξει περύτερα ότι αξίζει τον κόπο. Δεν αρκεί το όνομα Peaky Blinders. Το «The Immortal Man» δεν είναι κακή ταινία. Απλώς έρχεται μετά από ένα φινάλε που τα είχε πει όλα. Όταν μια ιστορία κλείνει σωστά, κάθε προσπάθεια αναβίωσης ρισκάρει να την ξεθωριάσει. Ο Τόμι Σέλμπι είναι σίγουρα θρύλος. Εδώ όμως, ίσως για πρώτη φορά, να στέρεψε από λόγια. **A**

«Το παιδί» που... βγάζει γλώσσα

Η ΠΟΠΗ ΔΙΑΜΑΝΤΑΚΟΥ είδε

Μαύρη κωμωδία ή μάλλον κωμικό «σαπούνη» με σεναριακό αλαλούμ λατινοαμερικανικής έμπνευσης, από εκείνα που χάνει η μάνα το παιδί και το παιδί τη μάνα και μετά... όλοι βρίσκονται μεταξύ τους, νόθα παιδιά, μανάδες και πατεράδες, και πέφτουν από τα σύννεφα, και από κυνικοί ή πλακατζήδες, αδιάφοροι, κουτσομπόληδες ή και φθονεροί γίνονται αισθηματίες και κολλητοί.

Κάπως έτσι «Το παιδί», η καθημερινή σειρά της ΕΡΤ (το είδαμε στο ERTFLIX) κερδίζει στα σημεία, με καλοφτιαγμένους και καλοπαιγμένους χαρακτήρες, που όλο κάτι θυμίζουν, αν και είναι πρωτότυπη, με σεναριακές και ερμηνευτικές «νοστιμιές» (π.χ. το δίδυμο **Άννα Μάσχα - Έλενα Τοπαλίδου**, δυο χήρες κουτσομπόλες, που αντιμετωπίζουν τα χειρότερα γύρω τους ως αφορμές για στοιχήματα μεταξύ τους και σε ορισμένα επεισόδια είναι εξαιρετικά απολαυστικές, αλλά και η **Άννα-Μαρία Παπαχαλαράμπους** στον μάλλον κοινότυπο ρόλο της νεάζουσας μητέρας της πρωταγωνίστριας, δίνοντας μια ευχάριστη φυσικότητα, που θυμίζει παλιό ελληνικό σινεμά).

Το σενάριο έχει και τις μικρές φιλοσοφικές του αναφορές (ως και τον Βίτγκενσταϊν ακούσαμε να αναφέρεται), αλλά και τις τηλεοπτικές, από τη Νικολούλη ως το «Thundercats», που «μεγάλωσε» τη γενιά του '80, και όλα τα λατινοαμερικανικά σαπούνια, τα οποία, φυσικά, ειρωνεύεται.

Εδώ και το τηλεμάρκετινγκ από το τοπικό κανάλι του Νεοχωρίου, του φανταστικού ελληνικού χωριού όπου διαδραματίζεται η υπόθεση, εδώ και τα τηλεπαιχνίδια και τα ριάλιτι αρραβώνων και... Τίποτα δεν έχει γλιτώσει από το συνονθύλευμα τηλεόρασης και κουλτουριάρικης θολούρας των μπουμέρξ που κληρονόμησε η GenX και τρέχει τώρα στους ψυχολόγους, για να ακολουθήσουν οι ακόμη πιο ταλαιπωρημένοι απόγονοι, κι αυτοί με τη σειρά τους να ψάχνουν τον εαυτό τους από τα γυμναστήρια και τα tattoo ως τους ψυχολόγους των γονιών. Κουβάρι όλα.

Σκληρή επικαιρότητα και ασυνάρτητη καθημερινότητα αποτελούν τη βασική έμπνευση της σειράς, που φέρει τη σεναριακή υπογραφή του **Παναγιώτη Ιωσηφέλη**, τον οποίο πρόσφατα συναντήσαμε να υπογράφει την ΕΡΤική «Μεγάλη Χίμαιρα». Εδώ όμως, απαλλαγμένος από το βάρος της παραγωγής, γίνεται σύγχρονος κι ευαίσθητος, αγγίζοντας θέματα όπως οι σχέσεις γονιών και παιδιών, η κοινωνική ανοχή και η συμπεριληψη, η φιλία, αλλά και οι εφηβικές συμπεριφορές στις πρώτες ερωτικές αναζητήσεις, τις παγιδευμένες στα ανοίκια ήθη του ψηφιακού κόσμου. Αρωγός στην κωμική ατμόσφαιρα η σκηνοθεσία του **Στέφανου Μπλάτσου**.

Αφορμή για την εξέλιξη της υπόθεσης είναι το κυνηγητό της ρώσικης μαφίας για να παγιδεύσει τον Ντμίτρι, έφηβο στο φάσμα του αυτισμού (με αξιοπρεπή συνέπεια στον δύσκολο ρόλο ο **Βασίλης Μπούτσικος**), γιο Ρώσου μεγιστάνα (και μαφιόζου), του Ιβάν, τον οποίο αναλαμβάνει προσωπικά και φυγαδεύει από την Αθήνα μια αθλήτρια του τάε κβον ντο, η Άρτεμις, με δύο μετάλλια ήδη στην κατοχή της, αλλά και με έναν πολύ σοβαρό τραυματισμό που την αναγκάζει να εργαστεί σε γυμναστήριο για να ζήσει. Εκεί τη βρίσκει η σύζυγος του Ιβάν και της αναθέτει την φροντίδα του Ντμίτρι, προσφέροντάς της μια εξωφρενική αμοιβή για να τη δειλάσει. Δεν προλαβαίνει να αναλάβει καθήκοντα και καταφέρνει να ξεουδετερώσει με ειδικά, επαγγελματικά χτυπήματα τους κακούς, βουτάει τον Ιβάν, παίρνει μαζί και τη συγκάτοικο Σίσσυ αλλά και τον σύντροφό της, τον αφασικό Θέμη (πολύ ταιριαστός στον ρόλο του τεκνοφρικιού ο **Νίκος Ζεγκίνουλου**, γνωστός μας και από την «Παραλία»), και καταφεύγει στο

πατρικό σπίτι στο Νεοχώρι, όπου υποτίθεται πως δεν θα τους βρει κανείς.

Τα κλειδιά τα ζητάει από τη μητέρα της, Βάνα, με την οποία έχει δύσκολη σχέση, αλλά μάνα είναι μόνο μία και θέλει να προσέχει την κόρη Άρτεμη, οπότε ακολουθεί την ομάδα και όλοι μαζί, εγκαθίστανται στο πατρικό.

Η τοπική κοινωνία τους αντιμετωπίζει με καχυποψία, κατά τα ειωθότα, αλλά εδώ κάπως περισσότερο, καθώς κρύβει και ένα σκοτεινό μυστικό: Οι Νεοχωρίτες κατάφεραν να ξεφορτωθούν τον δήμαρχο, τον Υάκινθο, που εκτός από παλιοχαρακτήρα (απατούσε και ξυλοφόρτωνε σύζυγο και παιδί), ήταν και καταχραστής και λαμόγιο.

Υποθέσεις κλεμμένων εκατομμυρίων και κυκλώματα πλαστών χαρτονομισμάτων μπλέκονται με μικροαπειρωτικές και κρυφούς ερωτικούς δεσμούς των ντόπιων, οι οποίοι κατέληξαν σε κρυφές γέννες και παιδιά που μεγαλώνουν με τις μανάδες χωρίς να γνωρίζουν τον πατέρα – ένα σαπυνοπερικό στερεότυπο που εδώ βρίσκει την κωμική του αποθέωση.

Άλλωστε και ο Ντμίτρι, που στο χωριό γίνεται Τάκης, είναι γιος της μαφιόζας «χιονονιφάδας» ή Ιρίνας (σκοτεινή μαφιόζα και τρυφερή μάνα η **Αλεξία Καλτσικί**), που στο χωριό την αποκαλούν Ρένα, η οποία σκοτώνει άλλους

μαφιόζους, ενώ προσπαθεί να χτίσει καλή σχέση και να προστατέψει από τον σχολικό εκφοβισμό την έφηβη κόρη της, Σοφία, κουβαλώντας την πληγή ενός γιου που υποτίθεται πως έχασε στη γέννα, αλλά που τελικά είναι ο Ντμίτρι, γιατί στα νιάτα της στη Ρωσία είχε δεσμό με τον Ιβάν. Ουφ! Ατέλειωτο το γαϊτανάκι!

Έχει όμως και συνέχεια: Η Άρτεμις, που στο χωριό γίνεται Τέμη, ερωτεύεται καθηγητή, του οποίου η κοπέλα συνάπτει σχέση με τη γιατρίνα του χωριού, αφού αποκαλυφθούν με πόνο οι σεξουαλικές ταυτότητες

των δυο κοριτσιών. Η ένωση τους όμως γίνεται αποδεκτή από τη μικρή κοινωνία και όλα καλά. Όσο για τον Ντμίτρι, έχει επιπλέον τον ιδιαίτερο ρόλο του «φορέα της αλήθειας», καθώς η ιδιαιτερότητά του δεν του επιτρέπει τους ψυχικούς και πνευματικούς ελιγμούς στους οποίους καταφεύγουν οι ενήλικες, και ιδίως οι γονείς, για να πουν ψέματα. Γι' αυτό και ο ανυπόκριτος χαρακτήρας του βρίσκει τρυφερή ανταπόκριση από την Ανθούλα, κόρη της αστυνομικής του χωριού, ονόματι Στράτος (το πήρε, υποτίθεται, από τον νονό της, Στράτο Διονυσίου). Η Ανθούλα επίσης αγνοεί ποιος είναι ο πατέρας της, μέχρι που αποκαλύπτεται ότι είναι ο Χρυσόδημος, ο απίθανος ιδιοκτήτης της καντίνας Η αμαρτία, όπου όλοι τρώνε «βρόμικο», αλλά και πωλητής συσκευών που διαφημίζει ο ίδιος στο τηλεμάρκετινγκ του τοπικού καναλιού (πολύ ταιριαστός στον ρόλο με απολαυστικές κωμικές στιγμές ο **Λαέρτης Μαλκότσας**). Και σαν να μη φτάνουν όλα αυτά, οι δύο χήρες, Μίνα και Μαίρη, στήνουν στο τοπικό κανάλι ένα crime story, με επίκεντρο το καταραμένο πηγάδι στο βάθος του οποίου κρύβουν τον σκοτωμένο Υάκινθο, με αποτέλεσμα να καταφθάνουν και τουρίστες στο χωριό.

Να μην ξεχάσουμε και τον έρωτα που βρίσκει η Βάνα στο πρόσωπο του μυστηριώδους «Γερμανού» (μας αρέσει, όπως κάθε φορά, ο **Αλέξανδρος Λογοθέτης**). Το ένα ευτράπελο μετά το άλλο, η μια κωμική σκηνή μετά την άλλη, όλα όμως τα συνδέει στο τέλος ένα τρυφερό νόημα συναισθηματισμού και καταλήγουν όλοι να στηρίζουν και να αγαπούν όλους. Με τόσο πολλά επεισόδια, είναι επόμενο και η αφήγηση να «χαλαρώνει» ορισμένες στιγμές και το σενάριο να εμφανίζει κόπωση, αλλά η ιστορία μοιάζει να πλησιάζει στο τέλος. Η μπήψη όχι... **A**



Η AthensVoice στο TikTok

ATHENS VOICE

Τι θα δούμε αυτή την εβδομάδα;

Ο Γιάννης Δαββέτας προτείνει τις καλύτερες σειρές και ταινίες που αξίζει να δούμε τώρα. Στη νέα στήλη της ATHENS VOICE.



Johnny@themovies
(Γιάννης Δαββέτας)



Τρώς με 10€;

Στην πιο πρακτική και student friendly στήλη, μαγειρεύουμε με λιγότερο από 10€!



@iwannaa_ll & @mixaela_ll



Αστρολογία VS Ψυχολογία

Η πιο cool αστρολόγος της Gen Z, Αγγελική Μανουσάκη, και ο δημοφιλής TikToker Αλέξης Μαρκάζος συζητούν για όλα τα καυτά θέματα



Αγγελική Μανουσάκη & Αλέξης Μαρκάζος (Sarkazos)



Flow Era

Η @theodora_spireli δίνει motivational & mindfulness tips και λέει αλήθειες για όσα μας απασχολούν καθημερινά, στη στήλη της #FlowEra



Θεοδώρα Σπυρέλη



TikTok News

Θέλεις μια διαφορετική ματιά στην επικαιρότητα; Εδώ θα δεις όλα όσα συμβαίνουν στην Ελλάδα και στον κόσμο. Viral, trending και σοβαρά θέματα που σε αφορούν.



Αλεξάνδρα Μπρουντζάκη



Κακές Αποφάσεις

Παίρνεις συνεχώς κακές αποφάσεις; Μοιράσου τις με δημοφιλείς creators που θα σου πουν την άποψή τους μαζί με άλλες δικές τους ξεκαρδιστικές ιστορίες.



@kakesapofaseis



Του ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΚΑΪΜΑΚΗ



critic's CHOICE

Δυστυχώς βρίζω (I SWEAR) ***1/2

ΣΚΗΝΟΘΕΣΙΑ: Κερκ Τζόουνς ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΟΥΝ: Ρόμπερτ Αραμάγιο, Μαξίν Πικ, Σίρλεϊ Χέντερσον

Σκοτία, αρχές δεκαετίας του '80. Ο 15χρονος Τζον, μεσαίο παιδί μιας πολύτεκνης οικογένειας, είναι ένα χαρισματικό αγόρι (εκτός από πολύ καλός μαθητής είναι κι ο ηγέτης-τερματοφύλακας της εφηβικής ποδοσφαιρικής ομάδας της περιοχής), που μοιάζει να έχει όλο το μέλλον εμπρός του. Όμως κάποια ενοχλητικά και ανεξέλεγκτα τικ αρχίζουν να «επεμβαίνουν» στη συμπεριφορά του.

Η πραγματική ιστορία του Τζον Ντέιβιντσον δίνεται με μια αμεσότητα που δεν σ' αφήνει να πάρεις ανάσα. Δύσκολα μπορείς να μείνεις ανεπηρέαστος από τη συγκινητική ιστορία, που ξεκινά με τη βράβευση του πρωταγωνιστή από τη βασίλισσα στο Εδιμβούργο το 2019. Είναι η παρνηγορπτική εισαγωγική σεκάνς σε μια διαφορετική βιογραφία, που σχετίζεται με το σύνδρομο Τουρέτ, το οποίο στην εποχή που εμφανίστηκε στον άτυχο ήρωα δεν ήταν ακόμη επιστημονικά τεκμηριωμένη νευρολογική διαταραχή. Κατά συνέπεια, μπορεί εύκολα να φανταστεί κάποιος τον Γολγοθά που ανέβηκε ο Τζον Ντέιβιντσον μέχρι να πείσει ότι μόνο τον κοινωνικό περίγυρο αλλά ακόμη και τους ίδιους τους γονείς του ότι οι βρισιές, τα φτυσίματα και η βίαιη συμπεριφορά του δεν ήταν ηθελημένες «ανοησίες» απλώς και μόνο «για να τραβήξει την προσοχή». Η αφηγηματική απλότητα αλλά κυρίως η διακριτική ευαισθησία με την οποία ο σκηνοθέτης Κερκ Τζόουνς συνοδεύει τον ήρωά του στις ανά καιρούς δοκιμασίες του είναι η ιδανική για να φτιαχτεί μια τόσο αντιφατική και απροσδόκητη δραμεντί. Νομίζω ότι δεν έχω ξαναδεί φιλμ στο οποίο υπάρχουν στιγμές στις οποίες γελάς και κλαίς ταυτόχρονα. Ναι, ξέρω ότι ακούγεται παράδοξο, αλλά, πιστέψτε με, ισχύει πέρα ως πέρα. Δίπλα στη γεμάτη συναισθηματική ένταση αλλά και συνεπή σκηνοθεσία, η ερμηνεία του Ρομπέρτο Αραμάγιο ο οποίος έχει υποδυθεί τον νεαρό Νεντ Σταρκ στο «Game of thrones,» είναι εντυπωσιακή και σε πείθει ότι τα συμπτώματα του συνδρόμου Τουρέτ που εκδηλώνει ο χαρακτήρας του είναι αληθινά. Μάλιστα ο νεαρός Βρετανός ήταν η μεγάλη έκπληξη των φετινών βραβείων BAFTA, καθώς κέρδισε το βραβείο ερμηνείας απέναντι στα μεγάλα φαβορί (Τιμοτέ Σαλαμέ, Μάικλ Μπ. Τζόρνταν, Λεονάρντο ντι Κάπριο, Ίθαν Χοκ και Τζέσι Πλέμονς), ενώ το φιλμ κέρδισε και το βραβείο για το καλύτερο κάστινγκ.

ΕΠΙΣΗΣ

▶▶▶ Στο ενήλικο animation από τη Λετονία «Dog of God» (**) που βασίζεται σε πραγματικά συμβάντα, το γκορ στοιχείο και οι θρησκευτικές αναφορές δημιουργούν ένα σύνολο τρομακτικής έμπνευσης και φαντασίας. ▶▶▶ Το δραματικό φορτισμένο αλλά και άνισο «Στη σκιά της πορτοκαλιάς» (**) της Τσέριεν Ντάμπις επιχειρεί να περιγράψει την ιστορία της Παλαιστίνης από το 1948 έως σήμερα. ▶▶▶ Το «Είσαι έτοιμος 2» (-) είναι ένα θρίλερ με όχημα τη φωνική επιρροή ενός παιχνιδιού. ▶▶▶ Η νέα ταινία του Βασίλη Μαζωμένου ονομάζεται «Άπειρη γη» (-) και αφορά μια οικογενειακή τραγωδία που εκτυλίσσεται σε χωριό της Ηπείρου. ▶▶▶ Άλλη μια ταινία τρόμου είναι το «Θα σε σκοτώσουν» (-), που αφηγείται την ιστορία μιας νεαρής γυναίκας που παλεύει για τη ζωή της απέναντι σε μια σατανική αίρεση του Μανχάταν.

JUST THE FACTS

Δυστυχώς βρίζω ***1/2

Η ευχάριστη έκπληξη των φετινών BAFTA

Orwell: 2+2=5 ***1/2

Ο προφήτης Τζορτζ Όργουελ

Χωρίς πατέρα ***

Η επιστροφή του δημιουργού του «Γιου του Σαούλ»

Dog of God ***

Η δίκη ενός λυκάνθρωπου

Στη σκιά της πορτοκαλιάς **

Η ανοιχτή πληγή της Παλαιστίνης

Ο άγνωστος της μεγάλης αφίδας ***1/2

Ο αρχιτέκτονας του Μιτεράν

Είσαι έτοιμος 2 -

Πάνω απ' όλα η ετοιμότητα

Άπειρη γη -

Ηπειρώτικο μοιρολόι

Θα σε σκοτώσουν -

Μακριά από τους σκοτεινούς ανθρώπους

Orwell: 2+2=5 ***1/2

ΣΚΗΝΟΘΕΣΙΑ ΣΕΝΑΡΙΟ: Ραούλ Πεκ ΑΦΗΓΗΣΗ: Ντέμιαν Λιούις



Μέσα από γραπτά του Τζορτζ Όργουελ παρουσιάζεται η προσωπική ζωή, αλλά και το καινοτόμο πνεύμα ενός συγγραφέα που έβλεπε μπροστά από την εποχή του.

Η ενδελκτική έρευνα του σκηνοθέτη και η σύνδεση με την επικαιρότητα προσφέρουν ένα κράμα ιδεών-εικόνων που εντυπωσιάζει. Η φωνή του αφηγητή Λιούις κουμπώνει εξάισια με τον κινηματογραφικό αισθητήριο του Πεκ, που χρωματίζει το φιλμ του με αμέτρητες σκηνές από φιλμ που σχετίζονται άμεσα («1984», «Η φάρμα των ζώων», «The Crystal spirit: Orwellon Jura») ή έμμεσα («Μπραζίλ», «Πι και ελευθερία») με το έργο του. Με εξαιρετικά πλούσιο αρχειακό υλικό, μέρος του οποίου βλέπει για πρώτη φορά το φως της δημοσιότητας, και αναγωγές στη σημερινή πολιτική αυθαιρεσία – ξεχωριστά τα κεφάλαια για Τραμπ και Πούτιν – ο σκηνοθέτης του «Δεν είμαι ο νέγρος σου» υπογράφει ένα από τα πιο ριζοσπαστικά ντοκιμαντέρ του 21ου αιώνα.

Χωρίς πατέρα (ORPHAN) ***

ΣΚΗΝΟΘΕΣΙΑ: Λάζλο Νέμες ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΟΥΝ: Μπιτόργιαν Μπαράμπας, Γκρέγκορι Γκαντεμπούα, Αντρέα Βάσκοβις, Ερμίνια Φατιόλ, Ελίζ Σάμπο



Στη Βουδαπέστη του 1957, ο νεαρός Άντορ, που ζει μόνος με τη μητέρα του, περιμένει την επιστροφή του πατέρα του, ο οποίος μετά το τέλος του πολέμου είχε εκδιωχθεί από το καθεστώς. Η έλευση ενός μυστηριώδη άντρα από το παρελθόν της μητέρας του εζάπτει τη φαντασία του μικρού (μήπως είναι ο άγνωστος πατέρας του;) όμως η πραγματικότητα είναι πολύ πιο σκληρή.

Ο δημιουργός του «Γιου του Σαούλ» καταφέρνει να σχεδιάσει ακόμη ένα στιβαρό ιστορικό δράμα με αφεγάδιστο απότυπωμα της εποχής. Η σκληρή ιστορία ενηλικίωσης του Άντορ συμπίπτει με την παρακμή της πάλας ποτέ πρωτεύουσας της Αυστροουγγρικής Αυτοκρατορίας. Η Βουδαπέστη του φιλμ είναι ένας τόπος πνιγμένος από τη σκόνη των βομβαρδισμένων ερειπίων, μια πόλη που βουλιάζει σε μια αθλιότητα νέου τύπου. Εδώ η ακραία φτώχεια, οι ταξικές ανισότητες και ο ολοκληρωτισμός (η παραδομένη στα σοβιετικά στρατεύματα) βάζουν τους νέους κανόνες ζωής σε έναν κόσμο βαθιάς ανελευθερίας που δεν έχει πάρει το μάθημά του από τους δύο μεγάλους καταστροφικούς πολέμους.

Ο άγνωστος της μεγάλης αφίδας

(L'INCONNU DE A GRANDE ARCHÉ) ***1/2

ΣΚΗΝΟΘΕΣΙΑ: Στεφάν Ντεμουσιέ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΟΥΝ: Κλάενς Μπαγκ, Ξαβιέ Ντολάν, Σίντσε Μπάμπετ Κνούτσεν



Το 1983 ο Μιτεράν ανακοινώνει τον νικητή του αρχιτεκτονικού διαγωνισμού για την ανάληψη της κατασκευής του έργου της Μεγάλης Αφίδας του Παρισιού. Έκπληκτοι οι παρευρισκόμενοι ακούν το όνομα ενός άγνωστου αρχιτέκτονα από τη Δανία...

Η ιστορία του «άγνωστου» αρχιτέκτονα Ότο φον Σπρέκελσεν, εμπνευστή του θρυλικού Κύβου στην Ντεφάνς του Παρισιού, δίνει άφθονο υλικό για σάτιρα αλλά και μαθήματα πολιτικής οικονομίας. Πρόκειται για μια φαινομενικά ανάλαφρη κομεντί με έμφαση στους χαρακτήρες και τους διαλόγους, που στον πυρήνα της, όμως, είναι αρκετά πικρή και μελαγχολική. Το θέμα της καλλιτεχνικής δημιουργίας, τα πολιτικά παιχνίδια και, κυρίως, η δυσκολία συνύπαρξης της ζωής με την τέχνη είναι τα στοιχεία ενός φιλμ που πατάει σε ένα πραγματικό γεγονός και προτάθηκε για οκτώ Σεζάρ.

«Η ΑΓΝΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΜΗ» (ORWELL: 2+2=5)

Οι Rolling Stones, η γλώσσα τους και η θεά Κάλι Πώς δημιουργήθηκε ένα από τα σημαντικότερα σύμβολα του ροκ;

Το λογότυπο των Rolling Stones –εκείνο με τη γλώσσα– εμφανίζεται για πρώτη φορά στις 26 Μαρτίου 1971, όταν χρησιμοποιείται στις κάρτες VIP για τη συνανλία τους στο Marquee του Λονδίνου.

Η θεά Κάλι είναι μία από τις πιο εντυπωσιακές και πολύπλευρες μορφές της ινδουιστικής μυθολογίας. Συνδέεται με τη δύναμη, την καταστροφή του κακού, τον χρόνο και την κοσμική μεταμόρφωση. Παρότι η εικόνα της μπορεί να φαίνεται τρομακτική, θεωρείται ταυτόχρονα προστατευτική μητέρα και απελευθερωτική δύναμη.

Στη μυθολογία η Κάλι εμφανίζεται συχνά ως μορφή της θεάς Ντούργκα ή της Παρβάτι, της συζύγου του θεού Σίβα. Σε έναν από τους πιο γνωστούς μύθους, η Ντούργκα πολεμούσε έναν πανίσχυρο δαίμονα που ονομαζόταν Ρακταμπίτζα. Η ιδιαιτερότητα αυτού του δαίμονα ήταν ότι κάθε σταγόνα αιματός του που έπεφτε στο έδαφος, δημιουργούσε έναν νέο δαίμονα. Βλέποντάς το αυτό η Ντούργκα οργίζεται και παίρνει τη μορφή της Κάλι. Αρχίζει να σκοτώνει τους δαίμονες και να πίνει το αίμα τους πριν αυτό αγγίξει τη γη. Γι' αυτό και την παρουσιάζουν με τη γλώσσα έξω από το στόμα. Βέβαια, η εικόνα της Κάλι με τη γλώσσα έξω έχει κι άλλες ερμηνείες. Σ' έναν άλλο μύθο, μετά από μια φοβερή μάχη με δαίμονες, η Κάλι είχε μπει σε ανεξέλεγκτη μανία καταστροφής και κανείς δεν μπορούσε να τη σταματήσει. Ο θεός Σίβα ξάπλωσε μπροστά της για να την ηρεμήσει. Όταν εκείνη τον πάτησε κατά λάθος και κατάλαβε τι είχε κάνει, έβγαλε τη γλώσσα της από ντροπή και αμνηχανία. Τέλος, σε έναν ακόμα μύθο του ινδουισμού, η γλώσσα συμβολίζει τη δύναμη του χρόνου που «καταπίνει» τα πάντα.

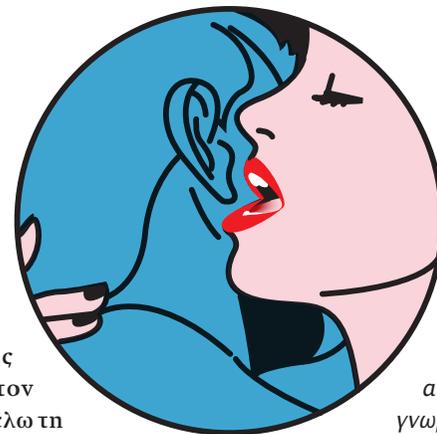
Το 1970 οι Rolling Stones αναζητούσαν ένα απλό και ισχυρό σύμβολο, που να τους εκφράζει. Ο Μικ Τζάγκερ ανέθεσε το έργο σ' έναν νεαρό φοιτητή γραφιστικής, τον John Pasche, που σπούδαζε στο Royal College of Art στο Λονδίνο. Ο Pasche δημιούργησε ένα λογότυπο με μεγάλα χείλη και μια προτεταμένη γλώσσα. Η έμπνευση προήλθε από δύο βασικές πηγές: από τις εικόνες της θεάς Κάλι, με τη χαρακτηριστική γλώσσα έξω, αλλά και από τα έντονα χείλη, την αυθάδη στάση και τη θεατρική σκηνική παρουσία του Μικ Τζάγκερ.

Το σχέδιο ήταν απλό, καθαρό και εύκολα αναγνωρίσιμο. Ο Pasche ήθελε να δημιουργήσει ένα σύμβολο που να λειτουργεί σε κάθε μέγεθος, από αφίσες μέχρι εξώφυλλα δίσκων. Το λογότυπο πρωτοεμφανίστηκε μαζικά, όταν τυπώθηκε στο εσώφυλλο του «Sticky Fingers». Αν και αρχικά ήταν ασπρόμαυρο, σύντομα απέκτησε το έντονο κόκκινο χρώμα που το έκανε ακόμα πιο εντυπωσιακό. Με τον καιρό έγινε ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα σύμβολα στην ιστορία της μουσικής.

Παρά τη μεγάλη του επιτυχία, το λογότυπο δέχτηκε κριτική. Αρκετοί το θεωρούσαν υπερβολικά σεξουαλικό, καθώς τα μεγάλα χείλη και η γλώσσα μπορούν να ερμηνευτούν ως ερωτικό σύμβολο. Άλλοι υποστήριξαν ότι το σχέδιο μετατράπηκε γρήγορα σε εμπορικό σήμα και ότι η επαναστατική εικόνα του ροκ αντικαταστάθηκε από μια μορφή εμπορευματοποίησης μέσω t-shirts, αφισών και άλλων προϊόντων. Υπήρξαν επίσης συζητήσεις σχετικά με το αν η έμπνευση από τη μορφή της Κάλι αποτελεί κακό παράδειγμα πολιτισμικής οικειοποίησης, δηλαδή χρήσης ενός θρησκευτικού συμβόλου μακριά από το αρχικό του πολιτισμικό πλαίσιο.

Το λογότυπο συνδέθηκε επίσης με το καλλιτεχνικό κλίμα της pop art, το οποίο κυριαρχούσε στις δεκαετίες του 1960 και 1970. Η pop art χρησιμοποιούσε έντονα χρώματα, απλές γραμμές και εικόνες που θυμίζουν διαφημίσεις ή κόμικς. Ο άνθρωπος που δημιούργησε την pop art, ο Άντι Γουόρχολ, ήταν αυτός που έφτιαξε και το εξώφυλλο του «Sticky Fingers», εκείνο με το τζιν παντελόνι και το πραγματικό φερμουάρ. Η προκλητική αισθητική του Γουόρχολ είχε επηρεάσει από την αρχή τον John Pasche, κι έτσι το λογότυπο των Rolling Stones δένει τέλεια με την υπόλοιπη δουλειά του εξωφύλλου και ανήκει καθαρά στον χώρο της pop art.

Με την πάροδο του χρόνου, το σύμβολο των χειλιών και της γλώσσας ξεπέρασε τα όρια ενός απλού λογότυπου συγκροτήματος. Έγινε ένα παγκόσμιο image της pop κουλτούρας κι ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα σύμβολα στον κόσμο. Από τη μυθολογική εικόνα της θεάς Κάλι μέχρι ένα σύγχρονο σύμβολο αναίδειας και απελευθέρωσης στον χώρο της ροκ, η πορεία μιας προτεταμένης γλώσσας δείχνει πώς οι εικόνες ταξιδεύουν μέσα στους πολιτισμούς και τις εποχές και αποκτούν συνεχώς νέα νοήματα.



1 Χώρισα πρόσφατα και ο λόγος ήταν τουλάχιστον γελοίος, αλλά θέλω τη γνώμη σου για να μου πες κι εσύ αν είμαι παράλογη ή όχι! Είχα μια σχέση 3 μήνες και ο λόγος που με χώρισε ήταν επειδή ακούω trap! Το γνώριζε εξ αρχής ότι είχαμε εντελώς διαφορετικά μουσικά ενδιαφέροντα. Ήμασταν μέσα στο αμάξι κι έβαλα 2 κομμάτια trap και τσακωθήκαμε. Βασικά, αυτός ξεκίνησε. Μου έλεγε τι απιδες είναι αυτές που ακούς και, το κορίτσι μου δεν θέλω ν' ακούει τέτοια κτλ. Εγώ ποτέ μου δεν του σχολίασα αρνητικά τη μουσική του. Φτάνοντας σπίτι μου, βάζω σε ένα μικρό ηχείο μουσική και μου λέει απλά χωρίζουμε, τέλος! Πες μου, φταιώ εγώ τώρα;

Το ότι δεν φταις είναι το μόνο σίγουρο! Όπως και το ότι δεν του άρεσε η μουσική σου, κι αυτό ανθρώπινο είναι. Ωστόσο, δεν είναι λόγος λήξης μιας σχέσης! Και σίγουρα όταν κάποιος λέει «το κορίτσι μου δεν θέλω ν' ακούει τέτοια», δεν μιλάει για γούστα. Μιλάει για έλεγχο. Οπότε, βάλε το επόμενο κομμάτι δυνατά! Όχι για να τον ξεχάσεις, αλλά για να θυμηθείς ποια είσαι, και πήγαινε παρακάτω.

2 Μου συνέβη κάτι περίεργο, που με έβαλε σε σκέψεις. Έχω σχέση με ένα αγόρι λίγες μέρες τώρα – η φάση είναι πολύ fresh. Μιλάμε συνέχεια με μηνύματα, αλλά πρόσφατα μου έστειλε σε screenshot τη συνομιλία που είχαμε. Το κοιτάζω και του στέλνω ερωτηματικό. Μου απαντάει έπειτα από μισή ώρα, ενώ μιλούσαμε ακατάπαυστα και μου στέλνει «πάτησα λάθος κουμπι». Πιστεύω πως σίγουρα ή τα δείχνει στις φίλες του για να τον βοηθάνε στη συνομιλία ή μην σου πω ότι σκέφτηκα πως τα βάζει στο ChatGpt για να του λέει τι να μου γράψει, γιατί σαν πολύ ωραία τα γράφει. Να του το πω; Δεν μου αρέσουν καθόλου αυτά!

Είμαι πάντα υπέρ της άποψης τού να μοιραζόμαστε από την αρχή μιας γνωριμίας τις σκέψεις και τους προβληματισμούς μας με αυθεντικό τρόπο και όχι να το «παίζουμε» cool και μέσα μας να βράζουμε. Μην αφήσεις, όμως, τη φαντασία να γράψει σενάρια πιο γρήγορα απ' ό,τι η πραγματικότητα δίνει στοιχεία. Ρώτησέ τον απλά και όχι σαν ανάκριση. «Ξέρεις, αυτό με το screenshot μου φάνηκε λίγο περίεργο, τι έγινε;» Γιατί, είτε το έδειξε σε φίλες, είτε ζήτησε βοήθεια από το AI, είτε απλά δεν παίζει τίποτα το περίεργο, το θέμα δεν είναι η πράξη, είναι η άνετη, γνήσια και ειλικρινής αμφίδρομη επικοινωνία. Κι αν όντως ψάχνει τον τέλειο τρόπο να σε εντυπωσιάσει, θύμισε του πως το ζητούμενο δεν είναι οι σωστές λέξεις, αλλά το να εννοείς αυτά που λες.

3 Τζένη μου, βγήκα ένα τόσο ανεκδιήγτο ραντεβού που, μόλις γύρισα σπίτι, σκεφτόμουν ότι χαράμισα 4 ώρες από τη ζωή μου. Ωραίος εμφανισιακά, με κέρδισε με την εικόνα του, όμως έκανε συνέχεια κάτι άκομψο, το οποίο απλά με ξενέρωσε απίστευτα. Ήμασταν έξω για ποτό κι άρχισε να φτύνει ανά 3-4 λεπτά στο πεζοδρόμιο. Λέω, δεν μπορεί, και το χειρότερο είναι ότι του φαινόταν και φυσιολογικό, ούτε συγγνώμη δεν ζήτησε! Αχ, γιατί να είναι τόσο ωραίος;

Τελικά, η έλξη είναι θέμα εμφάνισης ή βασικής ευγένειας και γοητείας; Γιατί, ναι, η ομορφιά μπορεί να τραβάει το βλέμμα, αλλά οι τρόποι; Αυτοί κρατάνε το ενδιαφέρον και τη ζεστασιά στην ψυχή. Και στην περίπτωση σου, μάλλον σε έχασε πολύ νωρίς. Η απάντηση ήταν και είναι ήδη μπροστά σου. Οπότε, την επόμενη φορά που θα σκεφτείς «Αχ, γιατί να είναι τόσο ωραίος;» ίσως η καλύτερη ερώτηση να είναι «Και τι να το κάνω;»!



Μίλα μου βρόμικα.
Μίλα μου αληθινά.
email: info@athensvoice.gr
instagram: [@melitajenny](https://www.instagram.com/melitajenny)



Κριός

20 Μαρτίου - 19 Απριλίου

Καλή εβδομάδα, Κριέ! Τώρα πώς να το πω χωρίς να με βρίσεις; Νομίζω πως αυτό το επταήμερο νιώθεις σαν να μεγαλώνεις. Αυτό λοιπόν μπορεί να σε ωθήσει στο να πάρεις σοβαρές αποφάσεις σχετικά με τη ζωή σου. Επιπλέον, όλη αυτή η φάση μπορεί να σε κάνει παρορμητικό, όχι ότι δεν είσαι, αλλά δεν πρέπει να αφεθείς στη φύση σου! Πρέπει να βάλεις όρια και να πεις και κάποια «όχι». Να χαλάσεις καρδιές, κοινώς. Είσαι δημιουργικός γενικώς, κάτι που σε κάνει να νιώθεις κουρασμένος. Δεν πειράζει! Στα ερωτικά, αν είσαι μόνος, σταμάτα πια να την πέφτεις σε ό,τι κινείται και ψάξε κάποιον που να σε κάνει να νιώθεις ασφαλής. Αν δεν είσαι μόνος, βάλε κανόνες στη σχέση σου και τήρησέ τους κι εσύ.



Ταύρος

20 Απριλίου - 19 Μαΐου

Καλή εβδομάδα, Ταύρε! Δεν αποκλείεται αυτό το επταήμερο να θελήσεις να πάρεις λίγο παραπάνω χρόνο για σένα, για να κλείσεις κουραστικές εκκρεμότητες από το παρελθόν. Επομένως, σε βλέπω απομονωμένο και ίσως λίγο μοναχικό. Αν υπάρχουν άτομα από το περιβάλλον σου που σε αδειάζουν ενεργειακά χωρίς καν να σου δίνουν και κάτι πίσω, τότε προτείνω να τους βάλεις μερικά όρια. Βέβαια, κι εσύ πρέπει να κόψεις τις κακές συνήθειες που σε επιβαρύνουν, σωστά; Στα γκομενικά, αν είσαι ελεύθερος, ίσως επιστρέψει κάποιος πρώην, απλώς εσύ πρέπει να του κλείσεις την πόρτα στα μούτρα. Αυτό! Αν δεν είσαι ελεύθερος, μη θεωρείς τίποτα δεδομένο μέ- σε στη σχέση σου, γιατί θα εκπλαγείς.



Δίδυμοι

20 Μαΐου - 20 Ιουνίου

Καλή εβδομάδα, Δίδυμε! Πρέπει να κάνεις ένα γερό ξεσκαρτάρισμα στις διαπροσωπικές σου σχέσεις. Να δεις ποιοι μπορούν να είναι όντως αληθινοί σου φίλοι και ποιοι είναι απλά για έναν καφέ και μετά έξω απ' την πόρτα! Βέβαια, πρέπει να είσαι ρεαλιστής και να μην εξιδανικεύεις άτομα και καταστάσεις, έτσι; Επομένως, αν αντιληφθείς, ότι με ορισμένους δεν μπορείς να κάνεις πια χωριό, μη φοβηθείς να τους πεις το «αντίο». Να σε νοιάζει η ποιότητα και όχι η ποσότητα! Στα του έρωτα, αν είσαι αδέσμευτος, ίσως γνωρίσεις κάποιο νέο γκομενάκι μέσω των καλών σου φίλων. Αν είσαι ήδη δεσμευμένος, βάλε σε προτεραιότητα τους κοινούς στόχους που συνδέουν εσένα και το έτερον ήμισυ.



Καρκίνος

21 Ιουνίου - 21 Ιουλίου

Καλή εβδομάδα, Καρκίνε! Θέλεις να δείξεις πόσο υπεύθυνος άνθρωπος μπορείς να είσαι! Το θέμα είναι πως όλο αυτό το νίβε μπορεί να σε φορτώσει με απαιτήσεις από τους άλλους. Για να μπορέσεις να αντεπεξέλθεις, αυτό πρέπει να το λάβεις ως ένα δώρο, καθώς αναγνωρίζονται οι ικανότητες και η αξία σου. Όχι, δεν είναι έξτρα βάρος! Βέβαια, μπορεί να γίνεις λίγο ανασφαλής, αυτό σ' το δίνω. Αν και δεν χρειάζεται! Στα προσωπικά, αν είσαι ελεύθερο πουλί, δεν αποκλείεται να γνωρίσεις ένα άτομο έντονο και δυναμικό, το οποίο θα σου αλλάξει την κοσμοθεωρία. Αν δεν είσαι ελεύθερο πουλί, ίσως δεις ότι το αμόρε χρειάζεται τη στήριξη σου. Γιατί να μην του τη δώσεις;



Λέων

22 Ιουλίου - 22 Αυγούστου

Καλή εβδομάδα, Λιοντάρι! Μήπως ήρθε η ώρα του λογαριασμού και των μεγάλων αποφάσεων; Μήπως πρέπει να ασχοληθείς με το μέλλον σου; Το παν είναι να δεις τη μεγαλύτερη εικόνα και να είσαι αισιόδοξος. Μη βιάζεσαι να κάνεις πράγματα απλώς και μόνο για να εντυπωσιάσεις τους άλλους. Οι μέρες απαιτούν υπομονή. Δεν αποκλείεται να σχεδιάσεις κάποιο ταξίδι, να πάρεις νέα για κάποιο θέμα σχετικό με τον νόμο ή και να ασχοληθείς με τη μετεκπαίδευσή σου. Στα γκομενικά, αν είσαι χωρίς σχέση, ενδέχεται να γνωρίσεις ένα άτομο που θα σου ταράξει τα νερά. Αν, πάλι, είσαι ήδη σε σχέση, συζήτησε με το αμόρε σχετικά με το πώς (ή αν) μπορείτε να εξελιχθείτε μαζί.



Παρθένος

23 Αυγούστου - 21 Σεπτεμβρίου

Καλή εβδομάδα, Παρθένε! Οι βασικοί άξονες γύρω από τους οποίους εστιάζεις αυτό το επταήμερο είναι τα συναισθήματα και τα οικονομικά σου. Βέβαια, το ξέρω πως φοβάσαι να ασχοληθείς μ' αυτά, αλλά με το να κοιτάς από την άλλη δεν πρόκειται να φύγουν! Άρα προτείνω να τα βάλεις σε μια τάξη, για να σταματήσεις να αγχώνεσαι! Επιπλέον, καλό είναι να βάλεις όρια τόσο στους γύρω σου, όσο όμως και στον ίδιο στον εαυτό. Στα ερωτικά σου, αν είσαι μόνος, μάλλον κάποιο νέο γκομενάκι παίζει στη δουλειά. Έχε τα μάτια σου ανοικτά λοιπόν. Αν δεν είσαι μόνος, άλλαξε τον τρόπο που διαχειρίζεσαι τα συναισθήματά σου και θα βάλεις πιο γερά θεμέλια στη σχέση σου.



Ζυγός

22 Σεπτεμβρίου - 22 Οκτωβρίου

Καλή εβδομάδα, Ζυγέ! Αυτό το επταήμερο θέλεις να δεις ξανά τις διαπροσωπικές σχέσεις ή και τις επαγγελματικές σου συνεργασίες. Πρέπει λοιπόν να είσαι έτοιμος και να πεις, αλλά και να ακούσεις αλήθειες, να πάρεις θέση και να δείξεις το πόσο υπεύθυνος είσαι. Άρα άσε στην άκρη και την γκρίνια και την πεποίθηση ότι οι άλλοι είναι απαιτητικοί ή υπερβολικά αυστηροί μαζί σου. Στα αισθηματικά, αν είσαι single, ενδέχεται να γνωρίσεις κάποιο γκομενάκι που θα σου ξυπνήσει την ανάγκη για κάτι το πιο μόνιμο. Αν, πάλι, δεν είσαι single, ίσως αποφασίσετε με το αμόρε να πάτε τη σχέση σας ένα βήμα παρακάτω. Συγκατοίκηση; Αρραβώνας/γάμος; Αυτά όμως φέρνουν μαζί κι ευθύνες, έτσι;



Σκορπιός

23 Οκτωβρίου - 21 Νοεμβρίου

Καλή εβδομάδα, Σκορπιέ! Φαίνεται πως σε έχει πάρσει εργασιομανία. Άρα λογικό δεν είναι το να νιώθεις κούραση σωματική και ψυχική; Μπορείς λοιπόν να βάλεις ένα πρόγραμμα στα της καθημερινότητας, ώστε να βγει πιο εύκολα όλο αυτό. Από την άλλη, σου προτείνω να προσέξεις τη διατροφή και το σώμα σου ή ακόμα και να σταματήσεις να εστιάζεις σε οτιδήποτε το ανούσιο. Γενικώς, καλό είναι να σε ακούς και να μάθεις να λειτουργείς λίγο πιο πειθαρχημένα. Στα θέματα καρδιάς, αν δεν έχεις μόνιμο δεσμό, ίσως δώσεις μια ευκαιρία σε ένα άτομο από τη δουλειά. Θα σου βγει σε καλό - μάλλον! Αν έχεις ήδη μόνιμο δεσμό, ίσως ακούσεις παράπονα. Μίλησε με ειλικρίνεια και όλα καλά.



Τοξότης

22 Νοεμβρίου - 20 Δεκεμβρίου

Καλή εβδομάδα, Τοξότη! Καλή η χαρά και η δημιουργικότητα, αλλά ώρες ώρες πρέπει να αντιμετωπίζεις τα πράγματα λίγο πιο σοβαρά. Κάποια πράγματα που θέλεις να πάνε καλά θα πάνε όντως, αν δεσμευτείς λίγο. Μην το βάλεις στα πόδια! Άρα μπορεί να χρειαστεί να δεις πιο σοβαρά ένα δημιουργικό θέμα ή κάτι που σχετίζεται με τα παιδιά. Για να υλοποιήσεις τα όνειρά σου, πρέπει απλά να σταματήσεις να νιώθεις ότι όλοι θέλουν να σου στερήσουν την ελευθερία σου. Δεν ισχύει! Στα γκομενικά, αν δεν έχεις ταίρι, δεν αποκλείεται να παιχτεί κάτι με άτομο μεγαλύτερο ή πιο ώριμο από σένα. Αν έχεις ταίρι, μάθε πως καλό το πάθος σε μια σχέση, αλλά πρέπει να υπάρχει και σεβασμός και κατανόηση, σωστά;



Αιγόκερως

21 Δεκεμβρίου - 19 Ιανουαρίου

Καλή εβδομάδα, Αιγόκερε! Το πλανητικό σκηνικό του επταήμερου σου λέει πως πρέπει να ασχοληθείς με την προσωπική σου ζωή, με την οικογένεια ή με θέματα που σχετίζονται με το σπίτι σου. Ίσως μετακομίσεις; Ίσως συμβεί κάτι που σχετίζεται με κάποιο ακίνητο; Ίσως υπάρξει κάτι σχετικό με ένα δικό σου άτομο με το οποίο πρέπει να ασχοληθείς; Εγώ σε συμβουλεύω να κλείσεις υποχρεώσεις από το παρελθόν, για να αφήσεις χώρο σε κάτι νέο να ανθίσει. Όμως πρέπει να αποχαιρετήσεις και το άγχος! Στα ερωτικά, αν είσαι ελεύθερος, δεν αποκλείεται να έρθεις κοντά με έναν άνθρωπο που σε κάνει να νιώθεις ασφαλής. Αν είσαι ήδη δεσμευμένος, δεν πρέπει να αφήνεις τις υποχρεώσεις να μπαίνουν ανάμεσά σας.



Υδροχόος

20 Ιανουαρίου - 17 Φεβρουαρίου

Καλή εβδομάδα, Υδροχόε! Αυτό το διάστημα αντιλαμβάνεσαι πως πρέπει να πάρεις αποφάσεις με μεγάλο αντίκτυπο στο μέλλον σου. Καλή τύχη μ' αυτό! Το σίγουρο πάντως είναι ότι πρέπει να βάλεις όρια στα άτομα του περιβάλλοντός σου που περισσότερο μιλάνε και λιγότερο πράττουν. Ξέρεις πολύ καλά πού αναφέρομαι! Βέβαια, πρέπει κι εσύ να προσέχεις τον τρόπο με τον οποίο εκφράζεσαι, σωστά; Αν, ας πούμε, μιλάς με νεύρα, τότε να ξέρεις πως το έχασες το παιχνίδι! Στα της καρδιάς, αν είσαι αδέσμευτος, ενδέχεται να την κάνει την καλή σου τη γνωριμία εντελώς τυχαία. Αν είσαι δεσμευμένος, πρέπει να βάλεις κάτω το αμόρε και να συζητήσετε πολύ σοβαρά για το μέλλον σας.



Ιχθύες

18 Φεβρουαρίου - 19 Μαρτίου

Καλή εβδομάδα, Ψαράκι! Ασχολήσου με τις αξίες και τα οικονομικά σου, καθώς έχεις πολύ μεγάλη ανάγκη να νιώσεις ασφαλής. Δεν γίνεται, ας πούμε, να θέλεις να κάνεις οικονομία μεν, να ξεδεύεις αλόγιστα δε. Επίσης πρέπει να μάθεις να εκτιμάς τα όσα ήδη έχεις. Κοίταξε γύρω σου, μόνο με την πρόθεση να δεις τα γεγονότα γι' αυτό που πραγματικά είναι και όχι γι' αυτό που θα ήθελες να είναι. Αυτό ίσως μπουστάρει την αυτοπεποίθησή σου. Ίσως και να σε απελευθερώσει λίγο. Στα γκομενικά, αν είσαι ελεύθερος κι ωραίος, δεν αποκλείεται να εξελίξεις κάποιο φλερτ που ήδη υπάρχει στη ζωή σου σε μόνιμη σχέση. Εύγε! Αν είσαι ήδη δεσμευμένος, σταμάτα πια να λες και ξεκίνα να πράττεις!



Για τη Σαρακοστή
απορροφούμε
τον ~~ΦΠΑ~~



σε επιλεγμένα
κατ. λαχανικά
και ρύζια



Ανακαλύψέ τα
όλα εδώ



Γιατί αξίζει.

swatch[®]+



PAINTED
PARADISE

SWATCH STORES: ΑΘΗΝΑ: ΣΥΝΤΑΓΜΑ, 210 3313833 | ΜΑΡΟΥΣΙ: THE MALL, 210 6197472, GOLDEN HALL, 210 6832033 | ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: 2310 284988
www.swatch.com