



Deloitte.



CEO Business Barometer

2025

Πρόλογος

Η ελληνική οικονομία εξελίσσεται εν μέσω ενός σύνθετου και μεταβαλλόμενου διεθνούς περιβάλλοντος, επιδεικνύοντας σημάδια ανθεκτικότητας, αντιμετωπίζοντας παράλληλα την ανάγκη να διαχειριστεί σημαντικές και διαρκείς προκλήσεις.

Η βελτίωση του χρηματοοικονομικού προφίλ της χώρας – με κορυφαίο ορόσημο την ανάκτηση της επενδυτικής βαθμίδας – σε συνδυασμό με τη σταδιακή αύξηση των επενδύσεων, την ψηφιακή και πράσινη μετάβαση και την αποκλιμάκωση του πληθωρισμού, δημιουργούν βάσιμες προσδοκίες για περαιτέρω ανάπτυξη. Την ίδια στιγμή, οι γεωπολιτικές εντάσεις, το δημογραφικό πρόβλημα και η ανάγκη ενίσχυσης της παραγωγικότητας αναδεικνύουν τη σημασία στρατηγικής εγρήγορσης και προσαρμοστικότητας.

Μέσα σε αυτό το δυναμικά μεταβαλλόμενο περιβάλλον, το **“CEO Business Barometer 2025”** επιδιώκει να καταγράψει τις προτεραιότητες και τις ανησυχίες των Ελλήνων CEOs. Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι των επιχειρήσεων καλούνται να λάβουν αποφάσεις που αφορούν όχι μόνο την οικονομική βιωσιμότητα των οργανισμών τους, αλλά και την ετοιμότητά τους για την αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης και την ενδυνάμωση της ηγεσίας μέσα από νέα επιχειρησιακά μοντέλα.

Η παρούσα πρωτοβουλία επιδιώκει να καταγράψει τις θέσεις CEOs επιχειρήσεων όλων των μεγεθών, από βασικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας – μέσω έρευνας που έλαβε χώρα τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο του 2025 – γύρω από σημαντικά ζητήματα, όπως η διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού, ο ρόλος της τεχνολογίας – και ιδιαίτερα της τεχνητής νοημοσύνης –, η γεωπολιτική αβεβαιότητα, αλλά και η ανάγκη για καινοτομία, προσαρμοστικότητα και εξωστρέφεια.

Οι απόψεις που συγκεντρώθηκαν συνθέτουν ένα σύνολο δεδομένων, το οποίο επιδιώκει να αποτυπώσει το επιχειρηματικό κλίμα και τις κατευθύνσεις που διαμορφώνουν την εγχώρια αγορά.

Δημήτρης Κουτσόπουλος
CEO
Deloitte Ελλάδος

Βασίλης Καφάτος
Partner | Growth Leader
Deloitte Ελλάδος

Πίνακας Περιεχομένων



Κύρια Ευρήματα 03



1. Οικονομικές Προοπτικές & Στρατηγικός Προσανατολισμός 05



2. Ετοιμότητα ως προς την Τεχνητή Νοημοσύνη 09



3. Ηγεσία & Επιχειρησιακό Μοντέλο 11



Επικοινωνία 13

Κύρια Ευρήματα

CEO Business Barometer 2025

Το “CEO Business Barometer 2025” αποτυπώνει τις απόψεις και τις προτεραιότητες των CEOs της Ελλάδας. Μέσω αυτής της πρωτοβουλίας της Deloitte, συγκεντρώνονται χρήσιμα δεδομένα για τις βασικές τάσεις και προκλήσεις που διαμορφώνουν το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας, προσφέροντας μια εικόνα των παραγόντων που επηρεάζουν την ανάπτυξη και καθορίζουν την προσαρμοστικότητα των επιχειρήσεων.

Τα κυριότερα ευρήματα συνοψίζονται ως εξής:



Περιορισμένη έμφαση σε ESG και περιβαλλοντικά ζητήματα

Παρά τις αυξανόμενες κοινωνικές, περιβαλλοντικές και τεχνολογικές απαιτήσεις, η ενσωμάτωση ESG και τα περιβαλλοντικά ζητήματα διαφαίνεται πως δεν αποτελούν πλέον κορυφαίες στρατηγικές προτεραιότητες, αναδεικνύοντας κενά στην προσαρμογή σε μακροπρόθεσμες τάσεις βιωσιμότητας και εκσυγχρονισμού.



Η τεχνητή νοημοσύνη ως καταλύτης επιχειρησιακού μετασχηματισμού

Η υιοθέτηση της Generative AI αναδεικνύεται ως στρατηγικό εργαλείο για τη λήψη αποφάσεων, την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων και την ενίσχυση της καινοτομίας. Η πλήρης αξιοποίηση της τεχνολογίας προϋποθέτει επενδύσεις σε δεξιότητες και υιοθέτηση κουλτούρας συνεχούς μάθησης.



Εστίαση της ηγεσίας στην στρατηγική ευθυγράμμιση, εταιρική κουλτούρα και ψηφιακές δεξιότητες

Οι CEOs δίνουν έμφαση στην ευθυγράμμιση των διάφορων ομάδων εντός της εταιρίας με τη στρατηγική που υλοποιεί η ηγεσία, και στην κατάλληλη διαμόρφωση της εταιρικής κουλτούρας. Παράλληλα, η προσέλκυση και διατήρηση ψηφιακών ταλέντων θεωρείται σημαντική πρόκληση για την επίτευξη στρατηγικών στόχων.



Ισορροπία μεταξύ αισιοδοξίας και προκλήσεων

Οι CEOs αναγνωρίζουν τις θετικές μακροοικονομικές εξελίξεις, ενώ επισημαίνουν την ανάγκη για συνεχή επιχειρησιακή ευελιξία λόγω γεωπολιτικών και ρυθμιστικών αβεβαιοτήτων. Η ικανότητα ταχείας προσαρμογής αποτελεί κρίσιμο παράγοντα διατήρησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.



Ενίσχυση αποδοτικότητας με την καινοτομία στο επίκεντρο

Η βελτίωση της αποδοτικότητας μέσω βελτιστοποίησης κόστους συνδυάζεται με την επιδίωξη διαφοροποίησης μέσω καινοτόμων προϊόντων και επέκτασης σε νέες αγορές. Στον αντίποδα, η περιορισμένη εστίαση σε συγχωνεύσεις, εξαγορές και διαφοροποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας υποδηλώνει ότι κάποιες ευκαιρίες ενίσχυσης της στρατηγικής ανθεκτικότητας ίσως μένουν αναξιοποίητες.

Κύρια Ευρήματα

CEO Business Barometer 2025

1. Οικονομικές Προοπτικές & Στρατηγικός Προσανατολισμός



Ποια είναι η προσωπική σας εκτίμηση για τις παρακάτω θεματικές περιοχές κατά τους επόμενους 12 μήνες;

Η ελληνική οικονομία



58%

Αισιόδοξη



35%

Ουδέτερη

Οι προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου/τομέα σας



62%

Αισιόδοξη



30%

Ουδέτερη

Η συνολική απόδοση της επιχείρησής σας



84%

Αισιόδοξη



12%

Ουδέτερη



Ποιες εξωτερικές προκλήσεις εκτιμάτε ότι θα διαταράξουν τη στρατηγική της επιχείρησής σας κατά τους επόμενους 12 μήνες;



68%

Γεωπολιτική αστάθεια



45%

Έλλειψη δεξιοτήτων



38%

Τεχνητή Νοημοσύνη



38%

Ρυθμιστικό πλαίσιο

2. Ετοιμότητα ως προς την Τεχνητή Νοημοσύνη



Ποια είναι τα κύρια επιχειρησιακά οφέλη που επιδιώκει να επιτύχει η επιχείρησή σας μέσω της χρήσης Generative AI;



88%

Βελτίωση αποδοτικότητας & μείωση κόστους



61%

Επιτάχυνση & διευκόλυνση ανάπτυξης νέων συστημάτων



56%

Μετάβαση εργαζομένων σε δραστηριότητες υψηλότερης αξίας

3. Ηγεσία & Επιχειρησιακό Μοντέλο



Ποιες προσεγγίσεις διαχείρισης των ενδιαφερομένων μερών (stakeholders) έχετε τροποποιήσει περισσότερο κατά το τελευταίο έτος;



70%

Ενίσχυση αλληλεπίδρασης με τους εργαζομένους



53%

Καλύτερη συνεργασία με την εκτελεστική ομάδα



51%

Ενίσχυση σχέσεων με βασικούς πελάτες

1. Οικονομικές Προοπτικές & Στρατηγικός Προσανατολισμός



Εκτιμήσεις & Προοπτικές

Ερώτηση: Ποια είναι η προσωπική σας εκτίμηση για τις παρακάτω θεματικές περιοχές κατά τους επόμενους 12 μήνες;



Η ελληνική οικονομία



58%

Αισιόδοξη



35%

Ουδέτερη



7%

Απαισιόδοξη



Η συνολική απόδοση και οι προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου/τομέα σας



62%

Αισιόδοξη



30%

Ουδέτερη



8%

Απαισιόδοξη



Η χρηματοοικονομική και επιχειρησιακή απόδοση της επιχείρησής σας



84%

Αισιόδοξη



12%

Ουδέτερη



4%

Απαισιόδοξη

Οι CEOs δηλώνουν αισιόδοξοι για τις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας στους επόμενους 12. Οι θετικές εξελίξεις στα μακροοικονομικά – ανάκτηση επενδυτικής βαθμίδας, αποκλιμάκωση πληθωρισμού, δημοσιονομικές επιδόσεις – σε συνδυασμό με την συνεχιζόμενη ροή πόρων από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας φαίνεται να έχουν ενισχύσει την εμπιστοσύνη στις προοπτικές της χώρας κατά το προσεχές χρονικό διάστημα, παρά την αναταραχή στο διεθνές περιβάλλον. Δεν είναι τυχαίο ότι ο Δείκτης Οικονομικού Κλίματος υπερβαίνει σημαντικά τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Εξίσου θετική είναι η εικόνα σε κλαδικό επίπεδο, με πάνω από 6 στους 10 CEOs να δηλώνουν αισιόδοξοι ή πολύ αισιόδοξοι για τον κλάδο τους. Αν και αναγνωρίζονται σημαντικές προκλήσεις του εξωτερικού περιβάλλοντος, όπως προκύπτει από τις επόμενες απαντήσεις, οι CEOs αξιολογούν θετικά τις προοπτικές των αγορών στις οποίες δραστηριοποιούνται.

Εντυπωσιακά υψηλή είναι η αισιοδοξία των συμμετεχόντων, αναφορικά με την βραχυπρόθεσμη απόδοση της δικής τους επιχείρησης.

Το θετικό κλίμα που προκύπτει από αυτές τις απαντήσεις αναδεικνύει ένα περιβάλλον ευνοϊκό για τον σχεδιασμό επενδυτικών κινήσεων και την υλοποίηση σχεδίων ανάπτυξης και ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας.

1. Οικονομικές Προοπτικές & Στρατηγικός Προσανατολισμός



Εξωτερικές Προκλήσεις

Ερώτηση: Ποιες εξωτερικές προκλήσεις εκτιμάτε ότι θα διαταράξουν τη στρατηγική της επιχείρησής σας κατά τους επόμενους 12 μήνες; (έως 3 απαντήσεις)



68%
Γεωπολιτική
αστάθεια



45%
Έλλειψη
δεξιοτήτων



38%
Τεχνητή
Νοημοσύνη



38%
Ρυθμιστικό
πλαίσιο



29%
Δασμοί



29%
Αστάθεια
στις αγορές



27%
Πληθωρισμός



23%
Ψηφιακοί
κίνδυνοι



21%
Εφοδιαστική
Αλυσίδα



13%
Περιβαλλοντικά
ζητήματα



11%
Κρίσεις
εμπιστοσύνης



4%
Πανδημία

Δεν αποτελεί έκπληξη ότι η **γεωπολιτική αστάθεια** αναφέρεται συχνότερα μεταξύ των προκλήσεων του εξωτερικού περιβάλλοντος, δεδομένης της νέας προσέγγισης που έχουν επιβάλει οι ΗΠΑ στο διεθνές εμπόριο και των επιπτώσεων των συνεχιζόμενων κρίσεων σε Ουκρανία και Μέση Ανατολή. Σε πρακτικό επίπεδο, όμως, οι ελληνικές επιχειρήσεις φαίνεται ότι είναι σχετικά προστατευμένες, καθώς μόνο 3 στους 10 CEOs περιλαμβάνουν τους δασμούς στις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν και μόνο 2 στους 10 τις εφοδιαστικές αλυσίδες.

Σχεδόν ένας στους δύο αναφέρει την **έλλειψη δεξιοτήτων** ως μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις, καθώς αυξάνεται η δυσκολία ανεύρεσης κατάλληλου εργατικού δυναμικού.

Η **Τεχνητή Νοημοσύνη** αναφέρεται ως μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις, αναδεικνύοντας ότι οι CEOs επανεξετάζουν την στρατηγική των εταιριών τους λαμβάνοντας υπόψη τις ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις σε αυτόν τον τομέα.

Αξιοσημείωτο είναι ότι σχεδόν 4 στους 10 CEOs περιλαμβάνουν το **ρυθμιστικό πλαίσιο** μεταξύ των σημαντικότερων προκλήσεων που αντιμετωπίζουν. Αυτό μπορεί να οφείλεται στις γνωστές αδυναμίες (πολυπλοκότητα, κόστος συμμόρφωσης, αβεβαιότητα), ενδεχομένως όμως να υποδηλώνει ότι η αγορά αναμένει επιτάχυνση της μεταρρυθμιστικής ατζέντας το επόμενο διάστημα.

Τα **περιβαλλοντικά θέματα** φαίνεται να μην περιλαμβάνονται πλέον στις κυρίαρχες προκλήσεις, ακολουθώντας ενδεχομένως τη διεθνή τάση που έχει διαμορφωθεί μετά τις πρόσφατες εκλογές στις ΗΠΑ.

1. Οικονομικές Προοπτικές & Στρατηγικός Προσανατολισμός



Στρατηγικές Προτεραιότητες

Ερώτηση: Ποιες είναι οι τρεις βασικές στρατηγικές προτεραιότητες της επιχείρησής σας;



53% | Βελτιστοποίηση κόστους και αποδοτικότητας



51% | Επέκταση σε νέες αγορές



42% | Καινοτομία σε προϊόντα ή υπηρεσίες



39% | Προσέλκυση και διατήρηση ταλέντων



37% | Ενσωμάτωση Τεχνητής Νοημοσύνης



25% | Συγχωνεύσεις & εξαγορές



23% | Ψηφιοποίηση



9% | Διαφοροποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας για μείωση κινδύνων



7% | Ενσωμάτωση ESG στη στρατηγική

Οι στρατηγικές προτεραιότητες των CEOs αναδεικνύουν μια ισορροπημένη προσέγγιση:

Η βελτιστοποίηση του κόστους και η ενίσχυση της αποδοτικότητας είναι κυρίαρχη προτεραιότητα. Απαιτεί συνεχή, συστηματική και επίμονη προσπάθεια, αξιοποιώντας παλιά και νέα εργαλεία όπως λειτουργικούς μετασχηματισμούς και αναδιοργανώσεις, αυτοματοποιήσεις και ψηφιοποιήσεις και αξιοποίηση νέων τεχνολογιών (με συνεχώς αυξανόμενο το ρόλο της Τεχνητής Νοημοσύνης).

Ως εξίσου σημαντικές στρατηγικές προτεραιότητες αναφέρονται η επέκταση σε νέες αγορές και η καινοτομία σε προϊόντα και υπηρεσίες, δηλαδή εργαλεία διαφοροποίησης, ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας και δημιουργίας αξίας. Η συχνή αναφορά τέτοιων αναπτυξιακών στρατηγικών συνάδει με την αισιοδοξία που εκφράζουν οι Έλληνες CEOs.

Οι στρατηγικές προτεραιότητες παρουσιάζουν συνοχή με τις στρατηγικές προκλήσεις που ανέδειξαν οι CEOs στο προηγούμενο ερώτημα.

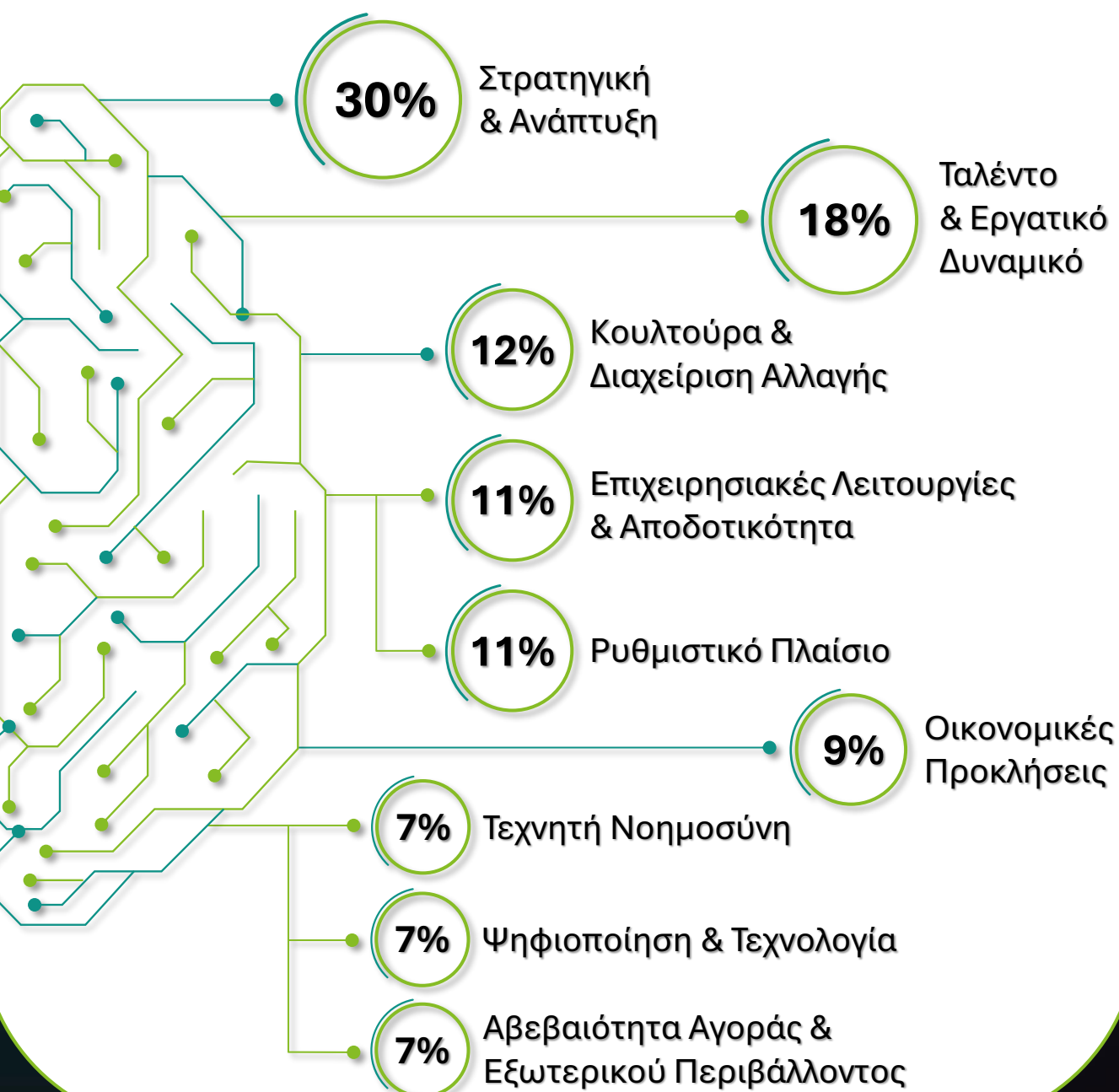
Έτσι, σε υψηλή θέση εμφανίζονται η **προσέλκυση και διατήρηση ταλέντων** και η **ενσωμάτωση Τεχνητής Νοημοσύνης**.

Αντίστοιχα, η **διαφοροποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας** δεν φαίνεται να αποτελεί σημαντική προτεραιότητα για τους CEOs, ενώ ενδιαφέρον είναι ότι η **ενσωμάτωση ESG στη στρατηγική** αποτελεί σήμερα ένα θέμα χαμηλής προτεραιότητας.

1. Οικονομικές Προοπτικές & Στρατηγικός Προσανατολισμός

“Η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζω σήμερα ως CEO”

Σε μια ερώτηση ανοιχτού τύπου, δόθηκε η δυνατότητα στους CEOs να περιγράψουν με 2-3 λέξεις ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζουν.

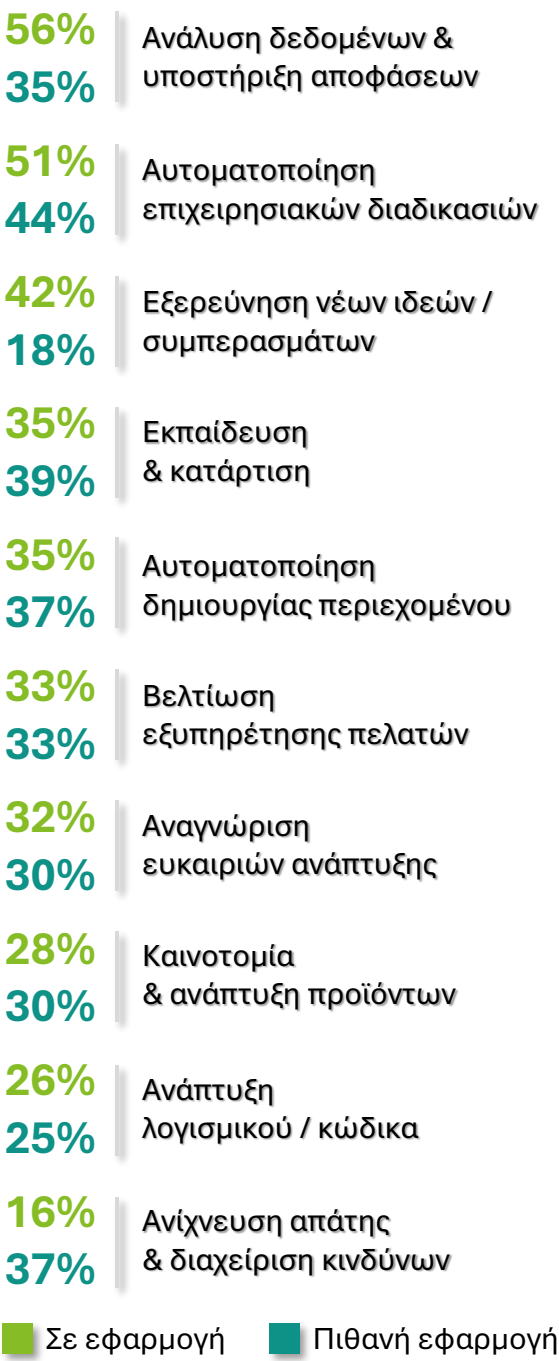


2. Ετοιμότητα ως προς την Τεχνητή Νοημοσύνη



Υιοθέτηση Generative AI

Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό σχεδιάζει η επιχείρησή σας την υιοθέτηση Generative AI για τη βελτίωση της λειτουργίας της;



Σύμφωνα με τις απαντήσεις των CEOs, η εφαρμογή των τεχνολογιών Gen AI βρίσκεται σε εξέλιξη και ήδη διαφαίνεται μία **σταδιακή ενσωμάτωσή τους σε κρίσιμες λειτουργίες**. Το ενδιαφέρον φαίνεται να επικεντρώνεται κυρίως στην **ενίσχυση της ανάλυσης δεδομένων** και στην **αυτοματοποίηση διαδικασιών για βελτίωση της παραγωγικότητας**.

Επίσης οι επιχειρήσεις αξιοποιούν, ή σκοπεύουν να αξιοποιήσουν, τη Gen AI για εξερεύνηση νέων ιδεών, ανάπτυξη περιεχομένου, εκπαίδευση & κατάρτιση και βελτίωση της εξυπηρέτησης πελατών, δείχνοντας **σαφή πρόθεση να ενισχύσουν τον λειτουργικό μετασχηματισμό** με τη βοήθεια τεχνολογιών υψηλής απόδοσης.

Η **διεύρυνση της σωστής χρήσης** της Gen AI αναμένεται να ενισχύσει την **ικανότητα των οργανισμών να ανταποκρίνονται γρήγορα και αποτελεσματικά** στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς, μειώνοντας ταυτόχρονα τα λειτουργικά κόστη.

Η ενσωμάτωση των εργαλείων αυτών σε ενοποιημένα συστήματα, **αυξάνει την αποτελεσματικότητα και επιτρέπει την εκτέλεση σύνθετων αναλύσεων** σε πραγματικό χρόνο, κάτι που παλαιότερα απαιτούσε σημαντικούς ανθρώπινους πόρους.

Διαφαίνεται επίσης **προοπτική ενσωμάτωσης της Gen AI σε πιο στρατηγικές λειτουργίες**, όπως ο σχεδιασμός προϊόντων και η καινοτομία. Σταδιακά αναμένεται μια **μετατόπιση της τεχνολογίας από εργαλείο αυτοματοποίησης σε βασικό παράγοντα επιχειρηματικής διαφοροποίησης** και ανταγωνιστικότητας.

2. Ετοιμότητα ως προς την Τεχνητή Νοημοσύνη



Επιχειρησιακά Οφέλη

Ερώτηση: Ποια είναι τα κύρια επιχειρησιακά αποτελέσματα που επιδιώκει να επιτύχει η επιχείρησή σας μέσω της χρήσης Generative AI;



88%

Βελτίωση αποδοτικότητας & μείωση κόστους



61%

Επιτάχυνση & διευκόλυνση ανάπτυξης νέων συστημάτων



56%

Μετάβαση εργαζομένων σε δραστηριότητες υψηλότερης αξίας



47%

Ενίσχυση καινοτομίας & ανάπτυξης



46%

Βελτίωση λήψης αποφάσεων



46%

Βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων και υπηρεσιών



35%

Ενίσχυση σχέσεων με πελάτες



23%

Βελτίωση διαχείρισης κινδύνων

Σε πολύ μεγάλο ποσοστό οι CEOs βλέπουν τις τεχνολογίες **Gen AI** ως καταλύτη που θα αυξήσει την **παραγωγικότητα** και θα μειώσει το **λειτουργικό κόστος** μέσω αυτοματισμών και έξυπνης διαχείρισης πόρων.

Ειδικότερα, 6 στους 10 CEOs αναμένουν ότι με την χρήση Gen AI μπορεί να επιταχυνθεί η **ανάπτυξη νέων συστημάτων/λογισμικού**, ένα ευρέως αναγνωρισμένο use case της παραγωγικής Τεχνητής Νοημοσύνης. Πιστεύουν επίσης ότι θα απελευθερωθούν οι εργαζόμενοι από επαναλαμβανόμενες εργασίες ώστε να εστιάσουν σε **δραστηριότητες υψηλότερης αξίας**.

Επιδιώκουν παράλληλα ενίσχυση της **καινοτομίας και ανάπτυξης**, επιτρέποντας ταχύτερη κυκλοφορία νέων προϊόντων και δημιουργώντας νέες πηγές εσόδων, αλλά και τη **βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων και υπηρεσιών**.

Οφέλη αναμένονται και από την **βελτίωση λήψης αποφάσεων**, καθώς η ενισχυμένη ανάλυση δεδομένων με χρήση Gen AI μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Σχετικά μικρός αριθμός CEOs αναφέρει την **ενίσχυση σχέσεων με πελάτες** ως ένα από τα επιδιωκόμενα οφέλη, παρά το γεγονός ότι αποτελεί περιοχή αιχμής για χρήση Gen AI, επιτρέποντας προσωποποιημένη επικοινωνία και υποστήριξη, ανάλυση αναγκών και εξειδικευμένες προσφορές και συνολικά βελτιωμένη εμπειρία πελάτη.

Αντίστοιχα μικρό αριθμό αναφορών έχει μια άλλη υποσχόμενη περιοχή, η **βελτίωση διαχείρισης κινδύνων** με χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης.

3. Ηγεσία & Επιχειρησιακό Μοντέλο



Διαχείριση Ενδιαφερομένων Μερών – Stakeholders

Ερώτηση: Ποιες προσεγγίσεις διαχείρισης των ενδιαφερομένων μερών (stakeholders) έχετε τροποποιήσει περισσότερο κατά το τελευταίο έτος;

- 70%** Ενίσχυση αλληλεπίδρασης με τους εργαζομένους
- 53%** Καλύτερη συνεργασία με την εκτελεστική ομάδα
- 51%** Ενίσχυση σχέσεων με βασικούς πελάτες
- 32%** Επέκταση συνεργασιών με προμηθευτές & εταίρους
- 28%** Περισσότερη επικοινωνία με το Διοικητικό Συμβούλιο
- 25%** Συχνότερες ενημερώσεις προς μετόχους
- 23%** Ενίσχυση χρήσης ψηφιακών εργαλείων
- 18%** Αναζήτηση συμβουλών από εξωτερικούς συμβούλους
- 16%** Μεγαλύτερη εστίαση σε δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας
- 14%** Καμία σημαντική αλλαγή στη διαχείριση ενδιαφερομένων
- 12%** Πιο προληπτική επικοινωνία με ρυθμιστικούς φορείς

Η **διαχείριση των stakeholders** είναι πλέον μια **βασική στρατηγική προτεραιότητα** για τις επιχειρήσεις, με στόχο τη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης, διαφάνειας και συνεργασίας.

Οι ηγέτες των επιχειρήσεων είναι απαραίτητο να επανεξετάζουν τακτικά και να προσαρμόζουν τις προσεγγίσεις διαχείρισης, στοχεύοντας στην ενίσχυση της εταιρικής φήμης και στη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Οι CEOs ανέφεραν ως πρώτη προτεραιότητα την **ενίσχυση της ενεργούς, αμφίδρομης επικοινωνίας με τους εργαζόμενους**, καθώς η δέσμευση των εσωτερικών συνεργατών συμβάλλει σημαντικά στην επίτευξη επιχειρησιακών στόχων και στην αντιμετώπιση των προκλήσεων της αγοράς.

Οι δύο επόμενες ομάδες στις οποίες οι CEOs έδωσαν προτεραιότητα ήταν οι **βασικοί πελάτες**, κάτι αναμενόμενο και αυτονόητο, και η **διοικητική ομάδα**. Η επιτυχημένη διαχείριση της συνεργασίας με τα ανώτατα στελέχη είναι κρίσιμη για την διασφάλιση στρατηγικής συνοχής, την υλοποίηση των δράσεων και την επίτευξη των επιθυμητών αποτελεσμάτων.

Σε μικρότερο βαθμό αναφέρθηκαν η διαχείριση / επικοινωνία / ενημέρωση του **Διοικητικού Συμβουλίου** και των **μετόχων**, όμως οι συγκεκριμένοι stakeholders αφορούν συγκεκριμένες μορφές εταιρειών και ιδιοκτησιακών καθεστώτων.

3. Ηγεσία & Επιχειρησιακό Μοντέλο



Προκλήσεις Ηγεσίας

Ερώτηση: Ποιο είναι το πιο κρίσιμο ζήτημα ηγεσίας που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας για το 2025;



35%

Ευθυγράμμιση ηγεσίας και ομάδων με τη στρατηγική



26%

Μετασχηματισμός της κουλτούρας της επιχείρησης



18%

Προσέλκυση & διατήρηση ψηφιακού ταλέντου



16%

Σχεδιασμός διαδοχής



5%

Διαχείριση υβριδικού ή απομακρυσμένου εργασιακού μοντέλου

Ο ηγέτης μιας επιχείρησης κρίνεται από την ικανότητα όχι μόνο επίτευξης οικονομικών αποτελεσμάτων, αλλά και διαχείρισης ενός ευρύτερου φάσματος απαιτήσεων, όπως η **στρατηγική ευθυγράμμιση των stakeholders** και η διαμόρφωση και υλοποίηση μιας **σαφούς και συνεκτικής στρατηγικής**.

Ένας στους τρεις CEOs θεωρεί ως σημαντικότερο ζήτημα ηγεσίας που αντιμετωπίζει, τη δημιουργία ενός περιβάλλοντος όπου η **στρατηγική πρόθεση μεταφράζεται σε καθημερινή πράξη** σε όλα τα επίπεδα της οργάνωσης.

Η εταιρική κουλτούρα καθορίζει τις αξίες, τις συμπεριφορές και τις αποφάσεις των εργαζομένων. Η αλλαγή κουλτούρας συχνά είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την υλοποίηση εταιρικών μετασχηματισμών και συνήθως συναντά αντίσταση, συνεπώς απαιτείται ισχυρή και συνεπής ηγεσία. Ένας στους τέσσερις CEOs αξιολογεί τον **μετασχηματισμό της εταιρικής κουλτούρας** ως το σημαντικότερο ζήτημα ηγεσίας που αντιμετωπίζει.

Το γεγονός ότι ένας στους πέντε CEOs αναφέρει ως σημαντικότερη πρόκληση ηγεσίας την **προσέλκυση και διατήρηση ψηφιακού ταλέντου** αποτελεί ένδειξη ότι η ψηφιακή μετάβαση έχει καταστεί ζήτημα στρατηγικής σημασίας, και ίσως επιβίωσης, για αρκετές επιχειρήσεις.

Ο **σχεδιασμός της διαδοχής** αποτελεί κρίσιμο ζήτημα ηγεσίας, καθώς προετοιμάζει εγκαίρως μια εταιρεία για ομαλή μετάβαση. Παραδοσιακά είναι περιοχή που οι ελληνικές επιχειρήσεις υστερούν και είναι ενθαρρυντικό ότι ένας στους έξι CEOs το αναγνωρίζει ως το πιο κρίσιμο ζήτημα ηγεσίας.

Επικοινωνία



Στέφανος Κωνσταντίνου
Head of Growth
skonstantinou@deloitte.gr



Χρήστος Θεοχαρόπουλος
Principal | Strategy & Transactions
ctheocharopoulos@deloitte.gr



Πάνος Μπόκας
Manager | Growth
pbokas@deloitte.gr

Αθήνα

Φραγκοκκλησιás 3Α
151 25 Μαρούσι
Αθήνα, Ελλάδα
Τηλ.: +30 210 6781100

Γραβιάς
6151 25 Μαρούσι
Αθήνα, Ελλάδα
Τηλ.: +30 210 6781100

Θεσσαλονίκη

ΒΕ.ΠΕ. Τεχνόπολη – Κτίριο Ζ2
555 35 Πυλαία
Θεσσαλονίκη, Ελλάδα
Τηλ.: +30 2310 406500

Λεωφόρος Γεωργικής Σχολής 27
570 01 Θέρμη
Θεσσαλονίκη, Ελλάδα
Τηλ.: +30 2310 406500



www.deloitte.gr
info@deloitte.gr

Πάτρα

28ης Οκτωβρίου 4
262 23 Πάτρα
Ελλάδα
Τηλ.: +30 2160 039700

Ηράκλειο

Λεωφόρος Δημοκρατίας 16Β
713 06 Ηράκλειο
Ελλάδα
Τηλ.: +30 2816 005700

Ιωάννινα

Επιστημονικό & Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου
451 10 Ιωάννινα
Ελλάδα
Τηλ.: +30 210 6781100



Deloitte.

This document has been prepared by Deloitte Business Solutions Societe Anonyme of Business Consultants, Deloitte Certified Public Accountants Societe Anonyme, Deloitte Business Process Solutions Single Member Societe Anonyme for the Provision of Accounting Services and Deloitte Alexander Competence Center Single Member Societe Anonyme of Business Consultants.

Deloitte Business Solutions Societe Anonyme of Business Consultants, a Greek company, registered in Greece with registered number 000665201000 and its registered office at Marousi Attika, 3a Fragkokklisias & Granikou str., 151 25, Deloitte Certified Public Accountants Societe Anonyme, a Greek company, registered in Greece with registered number 0001223601000 and its registered office at Marousi-Attika, 3a Fragkokklisias & Granikou str., 151 25, Deloitte Business Process Solutions Single Member Societe Anonyme for the Provision of Accounting Services, a Greek company, registered in Greece with registered number 0009622801000 and its registered office at Marousi Attika, 3a

Fragkokklisias & Granikou str., 151 25 and Deloitte Alexander Competence Center Single Member Societe Anonyme of Business Consultants, a Greek company, registered in Greece with registered number 144724504000 and its registered office at Thessaloniki, Municipality of Pylaia - Chortiatis of Thessaloniki, Vepe Technopolis Thessaloniki (5th and 3rd street), are one of the Deloitte Central Mediterranean S.r.l. ("DCM") Countries. DCM, a company limited by guarantee registered in Italy with registered number 09599600963 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy is one of the Deloitte NSE LLP Geographies. Deloitte NSE LLP is a UK limited liability partnership and member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL").

DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL, Deloitte NSE LLP and Deloitte Central Mediterranean S.r.l. do not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.

This document and its contents are confidential and prepared solely for your use, and may not be reproduced, redistributed or passed on to any other person in whole or in part, unless otherwise expressly agreed with you. No other party is entitled to rely on this document for any purpose whatsoever and we accept no liability to any other party, who is provided with or obtains access or relies to this document.