

Η Lidl Ελλάς **Gold Sponsor** στο **Delphi Economic Forum XI**

Στρατηγικός εταίρος της ελληνικής οικονομίας και γαστρονομίας, με σταθερή δέσμευση στην ποιότητα και την ανάδειξη των ελληνικών προϊόντων.



1.647 κωδικοί
ελληνικών προϊόντων
ταξίδεψαν σε 31 χώρες

€600 εκατ.
η αξία των ελληνικών προϊόντων
που διοχετεύθηκαν στο διεθνές
δίκτυο της Lidl το 2025

Lidl House Athens
ένα οικοσύστημα εκπαίδευσης, εμπειρίας
και βιωσιμότητας για την προώθηση της
ελληνικής γαστρονομίας στην καρδιά
της Αθήνας





FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

Με τη συνεργασία του
 **TotalFoodService**
FOODSERVICE NEWS • INDUSTRY TRENDS • EXCLUSIVE INTERVIEWS

ΔΕΥΤΕΡΑ 18 ΜΑΪΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2326



• AGROHELLAS

Το στρατηγικό deal με Bayer και η επένδυση €12 εκατ.
σε νέο εργοστάσιο ζωοτροφών



• ΜΑΣΟΥΤΗΣ - ΚΡΗΤΙΚΟΣ

Τα επόμενα βήματα μετά την έγκριση του deal
από την Επιτροπή Ανταγωνισμού



• AVRAMAR HELLAS

Μέσα στην εβδομάδα πέφτουν οι υπογραφές
με την Cooke - Άνω των €300 εκατ. ο τζίρος φέτος



• ELBISCO

Τί απαντά η εταιρεία για την δικαστική εξέλιξη
με την οικογένεια Ρεμούνδου

Editorial

Πάμε στην Gucci για... καφέ

Debrief

Το brand Ελλάδα (ή Θουκυδίδης και Οδυσσέας)

Business Maker

- Το νέο σοίχημα της οικογένειας Κρητικού στο Real Estate
- Οι προσδοκίες ενόψει Μουνιάλ και η... παγίδα

SecretRecipe

Ανακοινώνεται δυνατή συνεργασία με... influencer παγκόσμιου βεληνεκούς

Business Insight

ΔΕΗ: Το καυτό διήμερο του μεγαλύτερου energy IPO του 2026, στην Ευρώπη



Proud organisers of the Greek participation in:



Greece's Experts for
PLMA Amsterdam and PLMA Chicago

Meet us at Hall 7 K10,
Hall 14 C59 and Hall 1 D38



www.promosolution.net

• **ELBISCO**

ΤΙ ΑΠΑΝΤΑ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΜΕ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΡΕΜΟΥΝΔΟΥ

Νέα δικαστική εξέλιξη καταγράφηκε στη μακροχρόνια αντιπαράθεση μεταξύ της Elbisco και της οικογένειας Ρεμούνδου, υπόθεση που βρίσκεται πλέον κοντά στην τελική κρίση του Αρείου Πάγου.

Η διαμάχη αφορά τη διεκδίκηση αποζημίωσης ύψους €36,7 εκατ. από την οικογένεια Ρεμούνδου, πρώην μέτοχο της αρτοβιομηχανίας Elite, η οποία υποστηρίζει ότι ζημιώθηκε στο πλαίσιο των εταιρικών εξελίξεων και των μεταβολών στη μετοχική σύνθεση της εταιρείας κατά τις προηγούμενες δεκαετίες.

Η ΑΠΟΦΑΣΗ

Η πρόσφατη εξέλιξη αφορά απόφαση της Πλήρους Ολομέλειας του Αρείου Πάγου, με την οποία απορρίφθηκε συγκεκριμένος λόγος αναιρέσης που είχε προβάλει η πλευρά της Elbisco κατά της εφετειακής απόφασης που επιδίκασε την αποζημίωση. Σύμφωνα με πληροφορίες το Εφετείο είχε αξιολογήσει επαρκώς τα αποδεικτικά στοιχεία της υπόθεσης και δεν προέκυπτε δικονομική πλημμέλεια που να δικαιολογεί ανατροπή της κρίσης του.

Η εξέλιξη αυτή ενισχύει τη θέση της οικογένειας Ρεμούνδου, καθώς απορρίπτεται ένα από τα επιχειρήματα που είχαν προβληθεί κατά της εφετειακής απόφασης. Ωστόσο, η διαδικασία δεν έχει ακόμη ολοκληρωθεί, καθώς στο Α3 Πολιτικό Τμήμα του Αρείου Πάγου εκκρεμεί η εξέταση και των υπόλοιπων λόγων αναιρέσης που έχουν κατατεθεί από την πλευρά της Elbisco και των λοιπών αναίρεσιόντων.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ELBISCO

Σε ανακοίνωσή της, η Elbisco υποστήριξε ότι η συγκεκριμένη απόφαση αφορά μόνο ένα επιμέρους σκέλος της αναίρετικής διαδικα-



Νίκος Βουδούρης, CEO, όμιλος Elbisco

σίας και δεν μεταβάλλει τη συνολική εικόνα της υπόθεσης, επισημαίνοντας ότι οι βασικοί λόγοι αναιρέσης δεν έχουν ακόμη εξεταστεί. Παράλληλα, η διοίκηση της εταιρείας ανέφερε ότι η λειτουργία και η επιχειρησιακή δραστηριότητα της Elbisco συνεχίζονται χωρίς επίπτωση από τη δικαστική εξέλιξη.

ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ

Η υπόθεση ανάγεται στα τέλη της δεκαετίας του 1980, περίοδο κατά την οποία η Elite αντιμετώπιζε αυξημένες χρηματοδοτικές ανάγκες και σημαντικές επιχειρηματικές πιέσεις. Στο επίκεντρο της αντιδικίας βρέθηκαν οι αλληπάλληλες αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου και οι μεταβολές στη μετοχική δομή της εταιρείας, τις οποίες η πλευρά Ρεμούνδου θεωρεί ότι οδήγησαν σε δραστική απομείωση της συμμετοχής της και, τελικά, σε ουσιαστική απώλεια της επένδυσής της.

Η δικαστική διαμάχη εξελίχθηκε σε μία από τις πλέον μακροχρόνιες εταιρικές αντιδικίες των τελευταίων δεκαετιών, με διαδοχικές κρίσεις από το Πρωτοδικείο, το Εφετείο και τον Άρειο Πάγο. Κρίσιμο σημείο αποτέλε-

σε η υπ' αριθμ. 3816/2023 απόφαση του Τριμελούς Εφετείου Αθηνών, με την οποία έγινε δεκτή η επιχειρηματολογία της πλευράς Ρεμούνδου και επιδικάστηκαν αποζημιώσεις άνω των €36,7 εκατ., εξέλιξη που οδήγησε στη νέα προσφυγή ενώπιον του Αρείου Πάγου.

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΗΜΕΡΑ

Η Elbisco διαθέτει μερικές από τις πιο γνωστές και επιτυχημένες μάρκες στην Ελλάδα, όπως Elite, Αλλατίνη, Κρίς Κρίς, Βοσινάκη και Forma. Όπως είχε αναφέρει ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου, Νίκος Βουδούρης, για το 2026 η Elbisco προσανατολίζεται στη διεύρυνση και διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου του, με έμφαση στην ανάπτυξη νέων κατηγοριών snack και προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Βασίζομενος στη θετική πορεία της περιόδου 2023-2025, επικεντρώνεται στην ενίσχυση της εξωστρέφειας, στην ολοκλήρωση επενδύσεων σε αυτοματισμούς και βελτιστοποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας, καθώς και στην περαιτέρω ενδυνάμωση της διοικητικής ομάδας και των πολιτικών διατήρησης ταλέντων. Παράλληλα, προχωρά στην υλοποίηση του σχεδίου βιωσιμότητας με συγκεκριμένα ορόσημα και μετρήσιμους στόχους. Σε επίπεδο χρηματοδότησης, η εταιρεία προχώρησε, σε συνεργασία με τις τράπεζες, σε αναδιάρθρωση του δανεισμού της, μεταφέροντας αποπληρωμές δανειακών υποχρεώσεων προς το τέλος του 2025 και του 2026. Στο πλαίσιο αυτό, ποσό €1,3 εκατ. μετατέθηκε για αποπληρωμή στο τέλος του 2025, ενώ υποχρεώσεις ύψους €25,76 εκατ. μεταφέρθηκαν στο 2026.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**

ΔΩΡΕΑ ΑΝΩ ΤΩΝ €28 ΧΙΛ. ΣΤΟ “ΧΑΜΟΓΕΛΟ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ”

Η ΑΒ Βασιλόπουλος ολοκλήρωσε και φέτος την πρωτοβουλία “Πασχαλινά Αβγά”, στο πλαίσιο της συνεργασίας της με την οργάνωση Το Χαμόγελο του Παιδιού.

Σύμφωνα με την εταιρεία, μέσω της δράσης διατέθηκαν συνολικά 46.726 τεμάχια από το ειδικά σχεδιασμένο σοκολατένιο αβγό, με μέρος των εσόδων να κατευθύνεται στην ενίσχυση του έργου της οργάνωσης.



Για κάθε αγορά προϊόντος, οι καταναλωτές συνεισέφεραν €0,30, ενώ η ΑΒ Βασιλόπουλος διπλασίασε το ποσό της προσφοράς. Η συνολική δωρεά προς “Το Χαμόγελο του Παιδιού” διαμορφώθηκε σε €28.035,60. Όπως αναφέρεται, το ποσό θα διατεθεί για την υποστήριξη των προγραμμάτων της οργάνωσης και των καθημερινών δράσεών της.



NOTICE

CONTENT & SERVICES

ΣΤΗΝ



Η NOTICE από τις **19 Μαΐου 2026**
μεταδίδει καθημερινά από το **Amsterdam**

Η παρουσία των ελληνικών επιχειρήσεων & οι διεθνείς τάσεις,
με συνεντεύξεις από ειδικούς στη μεγαλύτερη έκθεση

PLMA 2026

για την ιδιωτική ετικέτα



Μεταδίδουν



Νεκτάριος
Β. Νιώτης



Στέλλα
Αυγουστάκη

POWERED BY



PROMO
SOLUTION
EXHIBIT. CREATE.

• ΜΑΣΟΥΤΗΣ - ΚΡΗΤΙΚΟΣ
**ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ ΜΕΤΑ
ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ DEAL
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Ανοίγει πλέον ο δρόμος για την πλήρη ενσωμάτωση της Κρητικής στο σχήμα της Μασούτης μετά την έγκριση της συμφωνίας από την Επιτροπή Ανταγωνισμού, όπως σας ενημέρωσε η έκτακτη έκδοση του FNB Daily στις 16 Μαΐου. Η οριστικοποίηση της συμφωνίας δημιουργεί έναν ακόμη ισχυρότερο παίκτη στην ελληνική αγορά σούπερ μάρκετ, με εκτεταμένο δίκτυο καταστημάτων και πανελλαδική παρουσία.

Η αρμόδια Αρχή ανακοίνωσε την απόφασή της την Παρασκευή 15 Μαΐου, εγκρίνοντας την απόκτηση αποκλειστικού ελέγχου της ANEDHK Κρητικός από τη Διαμαντής Μασούτης, έπειτα από την αξιολόγηση των στοιχείων της συμφωνίας. Η συγκεκριμένη εξέλιξη θεωρείται κομβικής σημασίας για τον κλάδο του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων, καθώς ενισχύει περαιτέρω τη συγκέντρωση της αγοράς και διαμορφώνει νέα δεδομένα στον ανταγωνισμό μεταξύ των μεγάλων αλυσίδων σούπερ μάρκετ.

ΟΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Οι διοικήσεις των δύο εταιρειών έχουν επανειλημμένα υπογραμμίσει ότι βασική προτεραιότητα αποτελεί η επιχειρησιακή συνέχεια, η διατήρηση των θέσεων εργασίας και η ομαλή ενσωμάτωση των δικτύων. Κατά την υπογραφή του προσυμφώνου, οι δύο πλευρές είχαν αναφέρει ότι υπάρχει κοινή προσήλωση στη διατήρηση της απασχόλησης και των δικαιωμάτων των εργαζομένων, καθώς και στην απρόσκοπτη εξυπηρέτηση των καταναλωτών σε όλη την Ελλάδα. Για τη Διαμαντής Μασούτης, η συμφωνία εντάσσεται στο ευρύτερο στρατηγικό πλάνο ενίσχυσης της παρουσίας της στην ελληνική αγορά, με έμφαση στη στήριξη της εγχώριας παραγωγής και του δικτύου συνεργατών της, διατηρώντας, όπως είχε επισημανθεί, σεβασμό προς τους ανθρώπους της ANEDHK Κρητικός, τους καταναλωτές και τις τοπικές κοινωνίες.

**ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΕΝΟΠΙΩΣΗΣ
ΤΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ**

Μετά την οριστικοποίηση της απόφασης της Επιτροπής Ανταγωνισμού, αναμένεται πλέον να αποσαφηνιστεί το μοντέλο ενοποίησης των δύο δικτύων, καθώς και οι επενδύσεις που θα αφορούν τα logistics και την αναβάθμιση των καταστημάτων. Σύμφωνα πάντα με πληροφορίες του FNB Daily, η Μασούτης, αν και επιθυμεί σταδιακά να επικρατήσει το δικό της brand στο δίκτυο, δεν προτίθεται να κινηθεί επιθετικά ως προς την αλλαγή σήματος.

Η ενσωμάτωση των καταστημάτων αναμένεται να γίνει σταδιακά και με σεβασμό στην εμπορική ταυτότητα της ANEDHK Κρητικός, γεγονός που σημαίνει ότι έως και το τέλος του 2026 δεν προβλέπονται σημαντικές αλλαγές στην εικόνα του δικτύου. Παράλληλα, προβλέπεται να συνεχιστεί η εμπορική συνεργασία με τους franchise συνεργάτες της Κρητικός, ενώ σε δεύτερη φάση σχεδιάζεται περαιτέρω ενδυνάμωση του δικτύου συνεργατών.

ΤΟ DEAL

Οι πρώτες διερευνητικές επαφές μεταξύ των διοικήσεων της Μασούτης και της Κρητικός ξεκίνησαν στα τέλη του 2024, όταν οι δύο πλευρές εξέτασαν το ενδεχόμενο εξαγοράς του 100% της Κρητικός από τον όμιλο Μασούτη, με τη μεταβίβαση, δηλαδή, του συνόλου του δικτύου καταστημάτων και των κέντρων διανομής της Κρητικός στη Μασούτης. Η επίσημη ολοκλήρωση της συμφωνίας τοποθετήθηκε χρονικά στις αρχές του 2026 και πλέον, μετά και την έγκριση της Επιτροπής Ανταγωνισμού, η διαδικασία περνά στη φάση της υλοποίησης και της σταδιακής ενοποίησης των δύο επιχειρηματικών σχημάτων.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Γιάννης Μασούτης, Άγγελος Κρητικός



• **ΝΕΡΑ ΠΗΓΩΝ ΓΡΑΜΜΟΥ
ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗ
ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΚΩΠΗΛΑΣΙΑ**

Η Νερά Πηγών Γράμμου ενισχύει τη στήριξη της προς την ελληνική κωπηλασία, στο πλαίσιο της δέσμευσής της για την υποστήριξη του ελληνικού αθλητισμού.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η συνεργασία διευρύνεται φέτος με την προσθήκη της αθλήτριας Ζωής Φίτσιου στο πλευρό της Ευαγγελίας Αναστασιάδου, με τις δύο αθλήτριες να αγωνίζονται μαζί στο διπλό σκιφ.

Οι δύο αθλήτριες, οι οποίες ανήκουν σε ναυτικούς συλλόγους του νομού Καστοριάς, συγκαταλέγονται στις σημαντικότερες παρουσίες της ελληνικής κωπηλασίας σε διεθνές επίπεδο, με συμμετοχές και διακρίσεις σε Ολυμπιακούς Αγώνες, Παγκόσμια και Ευρωπαϊκά Πρωταθλήματα.

Μεταξύ των πρόσφατων επιτυχιών τους περιλαμβάνονται το χρυσό μετάλλιο στη Βασιλική Ρεγκάτα του Χένλεϊ και η έκτη θέση στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα της Σαγκάης. Ο στόχος του πληρώματος για το 2026 είναι η συμμετοχή και διάκριση στο Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα στην Ιταλία και στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα στην Ολλανδία.

**ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΑΞΙΕΣ
ΤΟΥ ARPENΑ**

Όπως αναφέρεται, "η συνεργασία συνδέεται, όπως αναφέρεται, με τις αξίες του Φυσικού Μεταλλικού Νερού ArpenA, το οποίο στηρίζει αθλητές που διακρίνονται για τη συνέπεια, το ήθος και την αφοσίωσή τους, με στόχο να εκπροσωπούν την Ελλάδα σε διεθνείς διοργανώσεις και να εμπνέουν τη νέα γενιά". Το νερό ArpenA θα συνεχίσει να στηρίζει τις δύο αθλήτριες στις αγωνιστικές τους υποχρεώσεις.

• **AVRAMAR HELLAS**

ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΠΕΦΤΟΥΝ ΟΙ ΥΠΟΓΡΑΦΕΣ ΜΕ ΤΗΝ COOKE - ΑΝΩ ΤΩΝ €300 ΕΚΑΤ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΦΕΤΟΣ

Μια από τις σημαντικότερες εξελίξεις των τελευταίων ετών για τον ελληνικό κλάδο ιχθυοκαλλιέργειας σηματοδοτεί η ολοκλήρωση της συμφωνίας για την είσοδο της канаδικής Cooke στην Avramar Ελλάδας, κίνηση που ενισχύει περαιτέρω τη διεθνή επενδυτική δυναμική της ελληνικής υδατοκαλλιέργειας.

Σύμφωνα με όσα δήλωσε ο Αντιπρόεδρος Δημοσίων Σχέσεων της Cooke Inc., Joel Richardson, στο πλαίσιο του Συνεδρίου Ιχθυοκαλλιέργειας 2026, η συμφωνία εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί πιθανότατα μέσα στην εβδομάδα, τουλάχιστον ως προς τις ελληνικές δραστηριότητες της εταιρείας. Εξήγησε ότι η διαδικασία ολοκλήρωσης της εξαγοράς βρίσκεται στο τελικό της στάδιο, ενώ ήδη έχει πραγματοποιηθεί εκτεταμένος τεχνικός και επιχειρησιακός έλεγχος των εγκαταστάσεων, των υποδομών και των παραγωγικών δυνατοτήτων της εταιρείας.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ COOKE

Όπως ανέφερε, για τη δραστηριότητα της Avramar στην Ισπανία η διαδικασία αναμένεται να απαιτήσει περίπου ακόμη δύο μήνες, ωστόσο για την ελληνική αγορά η ολοκλήρωση της συναλλαγής τοποθετείται εντός των επόμενων ημερών. Παράλληλα, σημείωσε ότι η Cooke εργάζεται στενά με τις τράπεζες προκειμένου να διευθετηθούν οι τελευταίες εκκρεμότητες και να ολοκληρωθεί ομαλά η διαδικασία. Υπενθυμίζεται ότι η εξαγορά μετοχών της Amerga, μητρικής της Avramar στην Ισπανία, ήταν και η κίνηση που, σύμφωνα με πηγές, αποτέλεσε καθοριστικό πλεονέκτημα για την απόκτηση της ελληνικής θυγατρικής.

Η διαδικασία εξαγοράς εξελίχθηκε σε μια... παρτίδα πόκερ για σκληρά νεύρα, ειδικά λόγω της στρατηγικής που ακολούθησε η Cooke, η οποία εκδήλωσε ενδιαφέρον να αγοράσει μετοχές της ελληνικής θυγατρικής όταν προτιμπτεύς επενδυτής για τα δάνεια της Avramar Ελλάδος αναδείχθηκε ο όμιλος αραβικών συμφερόντων Aqua Bridge. Η συγκεκριμένη εξέλιξη φέρεται να δημιουργήσε σημαντική αβεβαιότητα στους Άραβες, που δεν επιθυμούσαν να αναλάβουν το ρίσκο που συνεπάγεται η συνύπαρξη σε ένα σχήμα στο οποίο η Cooke θα συμμετείχε μετοχικά, ενώ η Aqua Bridge



Glenn Cooke,
CEO, Cooke
Inc.

θα αποκτούσε τα δάνεια της εταιρείας. Καθοριστικό σημείο στη διαδικασία αποτέλεσε και το θέμα των εγγυητικών επιστολών. Μέχρι ένα στάδιο δεν είχαν κατατεθεί εγγυήσεις, ωστόσο όταν έφτασε η στιγμή να μπουν οι απαιτούμενες εγγυητικές, η κατάσταση άρχισε να δυσκολεύει σημαντικά για ορισμένες πλευρές. Πηγές με γνώση των διαδικασιών αναφέρουν στο Fnb Daily ότι για να προχωρήσει η είσοδος της Cooke, θα έπρεπε ουσιαστικά να αποχωρήσει η Aqua Bridge από το σχήμα. Ωστόσο, αυτό μπορούσε να συμβεί μόνο εφόσον η ίδια η Aqua Bridge αποφάσιζε να αποσυρθεί. Στο πλαίσιο αυτό, η Cooke φέρεται να ακολούθησε μια επιθετική στρατηγική, αυξάνοντας συνεχώς το τίμημα, με αποτέλεσμα η Aqua Bridge να καλείται να ακολουθεί κάθε φορά υψηλότερες προσφορές. Όταν τελικά διαμορφώθηκε η εντύπωση ότι η Aqua Bridge θα προχωρούσε στην απόκτηση της εταιρείας, η Cooke έπαιξε το χαρτί της εξαγοράς των ελληνικών δραστηριοτήτων μέσω της ισπανικής μητρικής, κίνηση που άλλαξε τις ισορροπίες.

ΓΙΑΤΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με τη διοίκηση της Cooke, καθοριστικός παράγοντας για την επενδυτική απόφαση αποτέλεσε η πολιτισμική και επιχειρησιακή συμβατότητα μεταξύ της Cooke και της ομάδας της Avramar. Τονίστηκε ότι η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη σημασία στους ανθρώπους, στην εμπειρία τους, στην τεχνογνωσία τους και στη δυνατότητα συνεργασίας με ομάδες που διαθέτουν υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και διάθεση για καινοτομία.

Παράλληλα, η Cooke εξέφρασε πρόθεση να συνεργαστεί στενά με μικρότερους πα-

ραγωγούς και προμηθευτές στην Ελλάδα, όπως ήδη πράττει στον Καναδά. Αναφέρθηκε χαρακτηριστικά ότι μόνο στον Καναδά η εταιρεία συνεργάζεται με περισσότερες από 1.200 μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την προμήθεια αγαθών και υπηρεσιών που υποστηρίζουν τις δραστηριότητές της. Ο κ. Richardson εμφανίστηκε ιδιαίτερα αισιόδοξος για τις προοπτικές της ελληνικής δραστηριότητας, επισημαίνοντας ότι η διοίκηση της Cooke έχει ήδη πραγματοποιήσει επαφές με το προσωπικό της Avramar και διαπιστώνει υψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας, εμπειρίας και επιχειρησιακής επάρκειας. Η канаδική Cooke, με ιστορία άνω των 41 ετών, παρουσία σε 15 χώρες και περισσότερους από 13.000 εργαζόμενους, έχει πραγματοποιήσει περίπου 100 εξαγορές διεθνώς διαφορετικού μεγέθους και αντικειμένου. Ωστόσο, σύμφωνα με τον ίδιο, η συγκεκριμένη εξαγορά διαθέτει ιδιαίτερη στρατηγική σημασία για τον όμιλο, καθώς ενισχύει καθοριστικά την παρουσία της εταιρείας στη Μεσόγειο.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Η Ελλάδα αναμένεται να αποτελέσει τη 16η χώρα δραστηριοποίησης του ομίλου, γεγονός που αναδεικνύει τη στρατηγική σημασία που αποδίδεται στη μεσογειακή αγορά και ειδικότερα στην ελληνική παραγωγή τσιπούρας και λαβρακιού.

Όπως χαρακτηριστικά υπογράμμισε, η επένδυση στην Avramar αποτελεί συνέχεια της στρατηγικής ανάπτυξης που ξεκίνησε με την εξαγορά της ισπανικής εταιρείας Culmarex το 2011 και δημιουργεί πλέον ένα ισχυρό μεσογειακό αποτύπωμα για τον όμιλο. Η διοίκηση της Cooke θεωρεί ότι η Avramar διαθέτει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, τόσο σε επίπεδο παραγωγής, όσο και σε επίπεδο εξαγωγικής δραστηριότητας.

Η Cooke εκτιμά ότι μέσω του διεθνούς εμπορικού της δικτύου μπορεί να ενισχύσει σημαντικά τη διείσδυση των ελληνικών προϊόντων στην αμερικανική αγορά, όπου ήδη διαθέτει ισχυρή παρουσία. Η ελληνική παραγωγή χαρακτηρίστηκε ως ιδιαίτερα ποιοτική, με υψηλή δυναμική στις διεθνείς αγορές, επομένως μέσω του συνδυασμού των δραστηριοτήτων της

στην Ισπανία και στην Ελλάδα θα διαθέτει συνολική παραγωγική δυναμικότητα περίπου 80.000 μετρικών τόνων τσιπούρας, λαβρακιού και κρانيού, γεγονός που δημιουργεί σημαντικές δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης εξαγωγών.

ΚΟΙΤΑΖΕΙ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Υπογράμμισε επίσης ότι ο διεθνής κλάδος των θαλασσινών παραμένει ιδιαίτερα κατακερματισμένος, με αποτέλεσμα να υπάρχουν ακόμη σημαντικά περιθώρια για συγχωνεύσεις και εξαγορές (M&A), τόσο σε επίπεδο παραγωγής, όσο και σε επίπεδο εφοδιαστικής αλυσίδας και μεταποίησης. Παράλληλα άφησε ανοικτό το ενδεχόμενο νέων επενδυτικών κινήσεων στην Ελλάδα, λέγοντας πως η Cooke δίνει προτεραιότητα στην οργανική ανάπτυξη της Avramar, χωρίς ωστόσο να αποκλείει νέες συμφωνίες, εξαγορές ή κινήσεις σε δορυφορικές δραστηριότητες που θα μπορούσαν να ενισχύσουν περαιτέρω την παρουσία της εταιρείας στη χώρα. Μιλώντας για εξαγορές και το αποτύπωμα της Cooke τόσο στις εταιρείες, όσο και στις κοινωνίες που δραστηριοποιείται, αναφέρθηκε στην περίπτωση της ισπανικής Culmagex, η οποία εξαγοράστηκε το 2011 και από κύκλο εργασιών περίπου €45 εκατ. αναπτύχθηκε σε επιχείρηση άνω των €200 εκατ., με σημαντική αύξηση προσωπικού και επενδύσεων σε σύγχρονες εγκαταστάσεις.

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΤΗΣ AVRAMAR

Η Cooke ανέφερε ότι προτίθεται να πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις στην Ελλάδα, τόσο σε επίπεδο παραγωγικής υποδομής, όσο και σε τεχνολογίες αιχμής. Οι βασικοί άξονες επενδύσεων αφορούν:

- εκσυγχρονισμό των μονάδων εκτροφής και των κλωβών
- ενσωμάτωση τεχνολογιών Τεχνητής Νοημοσύνης και υποβρύχιων συστημάτων παρακολούθησης
- ανάπτυξη απομακρυσμένων συστημάτων διατροφής και διαχείρισης παραγωγής
- βελτίωση της υγείας των ιχθύων και μείωση θνησιμότητας
- επιτάχυνση του κύκλου παραγωγής και διάθεσης στην αγορά
- ενίσχυση της καθετοποίησης της παραγωγής

Τονίστηκε επίσης ότι η Cooke διαθέτει ήδη σημαντική καθετοποίηση διεθνώς, καθώς δραστηριοποιείται όχι μόνο στην παραγωγή ψαριών αλλά και στην παραγωγή ιχθυοτροφών, ιχθυελαίων και πρώτων υλών μέσω εξαγορών μεγάλων εταιρειών στο Περού και στις Ηνωμένες Πολιτείες.

ΤΟ GUIDANCE ΤΟΥ 2026

Παρά την... μακρά διαδικασία αναζήτησης επενδυτή, η Avramar φαίνεται πως κινείται βάσει του επιχειρησιακού της

πλάνου ήδη από το β' εξάμηνο του 2025, χωρίς να αντιμετωπίζει άμεσες πιέσεις ρευστότητας.

Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, οι ταμειακές ροές της εταιρείας εξελίσσονται ικανοποιητικά, γεγονός που εξηγεί και γιατί δεν υπήρχε πίεση για άμεση είσοδο επενδυτή. Εάν υπήρχε σοβαρό πρόβλημα ρευστότητας, οι διαδικασίες θα είχαν κινηθεί με πολύ ταχύτερους ρυθμούς. Παράλληλα, η παραγωγή της εταιρείας παραμένει σταθερή, στους 48.000 με 50.000 τόνους, με αποτέλεσμα τόσο οι πωλήσεις, όσο και οι όγκοι να διατηρούνται περίπου στα ίδια επίπεδα.

Σε οικονομικό επίπεδο, ο κύκλος εργασιών της Avramar διαμορφώθηκε πέρυσι κοντά στα €300 εκατ., ενώ για τη φετινή χρονιά εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει το συγκεκριμένο επίπεδο.

Η βασική ανησυχία αφορά πλέον το γεωπολιτικό περιβάλλον, καθώς εκτιμάται ότι χωρίς τις διεθνείς αβεβαιότητες η φετινή χρονιά θα μπορούσε να εξελιχθεί σε μία ιδιαίτερα ισχυρή περίοδο τόσο για την Avramar, όσο και συνολικά για τον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας. Παρ' όλα αυτά, τα μέχρι στιγμής στοιχεία από το α' εξάμηνο δείχνουν ότι το 2026 εξελίσσεται θετικά όχι μόνο για την Avramar αλλά και για το σύνολο της αγοράς.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• CARLSBERG BRITVIC ΝΕΕΣ ZERO SUGAR ΓΕΥΣΕΙΣ PEPSI ΕΜΠΝΕΥΣΜΕΝΕΣ ΑΠΟ ΠΑΓΩΤΟ

Η Carlsberg Britvic επεκτείνει το χαρτοφυλάκιο της Pepsi στο Ηνωμένο Βασίλειο με την κυκλοφορία τριών νέων γεύσεων cola χωρίς ζάχαρη, εμπνευσμένων από παγωτό. Η νέα σειρά περιλαμβάνει τις γεύσεις

- Cherry & Vanilla
- Raspberry Ripple
- Salted Caramel Ice Cream Flavours,

συνδυάζοντας την κλασική βάση cola της Pepsi με γευστικά προφίλ από επιδόρπια, με στόχο να αξιοποιήσει την αυξανόμενη ζήτηση για flavoured colas και επιλογές αναψυκτικών χαμηλής ή μηδενικής περιεκτικότητας σε ζάχαρη.

Η κυκλοφορία αποτελεί τη νεότερη γευστική καινοτομία της Pepsi μετά την επιτυχία των εκδόσεων Strawberries 'N' Cream και

Cream Soda που λανσαρίστηκαν το 2025.

Σύμφωνα με την εταιρεία, η προηγούμενη σειρά αποτέλεσε το πιο επιτυχημένο λανσάρισμα νέου προϊόντος cola της Pepsi τα τελευταία πέντε χρόνια, συμβάλλοντας σε επιπλέον ανάπτυξη τόσο για την ευρύτερη κατηγορία cola όσο και για το χαρτοφυλάκιο της Pepsi.

ΣΤΟΧΕΥΣΗ ΣΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ

Οι νέες προσθήκες τοποθετούνται γύρω από την τάση του "intentional treating" μεταξύ των νεότερων καταναλωτών, με την Carlsberg Britvic να στοχεύει σε καταναλωτές που αναζητούν πιο απολαυστικές αλλά χωρίς ζάχαρη επιλογές αναψυκτικών για την καλοκαιρινή περίοδο.



ΠΟΤΕ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ

Οι νέες γεύσεις θα κυκλοφορήσουν αρχικά στα καταστήματα της Tesco από τις 18 Μαΐου, ενώ οι Cherry & Vanilla και Raspberry Ripple θα διατεθούν πανεθνικά από τις 14 Ιουλίου.

Τα προϊόντα θα είναι διαθέσιμα σε πολλαπλές συσκευασίες, όπως φιάλες 500ml, price-marked packs, κουτάκια 330ml και πολλαπλές συσκευασίες οκτώ κουτιών.

• **AGROHELLAS**

ΤΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ DEAL ΜΕ BAYER ΚΑΙ Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ €12 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΖΩΟΤΡΟΦΩΝ

Ισχυρή παρουσία στους σπόρους κηπευτικών, μια από τις πλέον δυναμικές ως προς τους ρυθμούς ανάπτυξης κατηγορίες της αγοράς πολλαπλασιαστικού υλικού, αποκτά η Agrohellas μέσω της στρατηγικής συνεργασίας με την Bayer.

Η εταιρεία, μέλος του ομίλου Μποζατζίδη, θα αναλάβει τη διανομή των προϊόντων του Τμήματος Vegetable Seeds μέσα από δίκτυο διανομής της, παρέχοντας παράλληλα την απαραίτητη τεχνική υποστήριξη και συμβουλευτικές υπηρεσίες.

"Μέσα από τη συνεργασία αυτή θα μπορέσουμε να εφοδιάσουμε τα επόμενα χρόνια την ελληνική αγορά με ένα πλούσιο portfolio γενετικού υλικού, καλύπτοντας τις ανάγκες των φυτωρίων, των παραγωγών και των γεωπониκών καταστημάτων", δηλώνει στο Fnb Daily ο Κώστας Τζανταρμάς, επικεφαλής των Τμημάτων R&D και Agri-development & Innovation της Agrohellas.

ΜΠΑΙΝΟΥΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΒΑΜΒΑΚΙΟΥ

Η εταιρεία διαθέτει ήδη ένα σημαντικό χαρτοφυλάκιο στον τομέα του πολλαπλασιαστικού υλικού. Μεταξύ άλλων, από το 2021 διαχειρίζεται δικό της φυτώριο, αρχικά με ακτινίδιο και, εν συνεχεία, με πυρηνόκαρπα ενώ οι σπόροι κηπευτικών της Bayer έρχονται να ενισχύουν την παρουσία της εταιρείας στο πολλαπλασιαστικό υλικό. Πλέον ενισχύει το αποτύπωμά της και στις μεγάλες εκτατικές καλλιέργειες έχοντας αναπτύξει τρεις νέες ποικιλίες βάμβακος Agro A67, Agro A74 και Agro A94.

Όπως εξηγεί ο κ. Τζανταρμάς, οι τρεις αυτές

ποικιλίες, αποτελούν καρπό έρευνας του Τμήματος R&D της Agrohellas και, μετά την περυσινή πρώτη δοκιμαστική χρονιά -κατά την οποία έδωσαν άκρως ενθαρρυντικά αποτελέσματα στο χωράφι- ξεκινούν από φέτος την εμπορική τους πορεία.

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΟ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ

Εκτός από το πολλαπλασιαστικό υλικό, η Agrohellas διαθέτει σημαντική θέση και στην αγορά λιπασμάτων, λειτουργώντας εδώ και μια δεκαετία ιδιόκτητο συσκευαστήριο στην έδρα της, στην Αγχίαλο, στην Θεσσαλονίκη, όπου παράγονται blend λιπάσματα. Πέρυσι μάλιστα ολοκληρώθηκε επενδυτικό πρόγραμμα για τον περαιτέρω εκσυγχρονισμό και την αναβάθμιση της μονάδας που πλέον είναι πλήρως αυτοματοποιημένη. "Δίνουμε πολύ μεγάλο βάρος στην ποιότητα των προϊόντων μας. Ίσως η μονάδα μας να είναι και η μοναδική στην Ελλάδα με τόσο εκτεταμένη χρήση ρομποτικών μηχανημάτων", υπογραμμίζει ο κ. Τζανταρμάς. Τέλος, το portfolio της Agrohellas περιλαμβάνει και φυτοπροστατευτικά, μέσα από συνεργασίες που τρέχει με ξένους οίκους.

ΣΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ ΤΟ ΦΥΡΑΜΑΤΑΔΙΚΟ

Πέραν των αγροεφοδίων, το έτερο μεγάλο κομμάτι της δραστηριότητας της Agrohellas έχει να κάνει με τις ζωοτροφές όπου συγκαταλέγεται στους μεγαλύτερους εγχώριους παίκτες. Η θέση της αναμένεται να ενισχυθεί με την ολοκλήρωση του νέου εργοστασίου σύνθετων ζωοτροφών, δυναμικότητας 400.000 τό-

νων ετησίως που κατασκευάζεται αυτό το διάστημα. Πρόκειται για μια επένδυση ύψους €12 εκατ., εκ των οποίων τα €4,3 εκατ. προέρχονται από την ένταξή του στο Ταμείο Ανάκαμψης και, ειδικότερα, στη δράση "Καινοτομία και Πράσινη Μετάβαση στη μεταποίηση αγροτικών προϊόντων".

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 132.436
2023: 121.460
2022: 128.183
2021: 90.990

EBIT

2024: 4.791
2023: 3.332
2022: 6.946
2021: 7.001

Κέρδη προ φόρων

2024: 1.356
2023: 732
2022: 9.246
2021: 5.207

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20% ΣΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ

Όπως αναφέρουν πηγές κοντά στη διοίκηση, το 2025 ο κύκλος εργασιών της Agrohellas κινήθηκε στην περιοχή των €130 εκατ. ενώ το α' τρίμηνο του τρέχοντος έτους έκλεισε με ανάπτυξη 20%.

Γιάννης Τσατσάκης

yannis@notice.gr



• PAPA JOHN'S ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΜΕ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΥ FRANCHISEE ΤΗΣ

Η επενδυτική εταιρεία Irth Capital συνεργάζεται με τον μεγαλύτερο franchisee της Papa John's International στις ΗΠΑ, ο οποίος ελέγχει περίπου το 10% των εγχώριων καταστημάτων της αλυσίδας, με στόχο την απόσυρση της εταιρείας από το χρηματιστήριο (take-private deal), σύμφωνα με πηγές του Reuters.

Ο Nadeem Bajwa, που εργαζόταν ως διανομέας πίτσας της αλυσίδας κατά τη διάρκεια των φοιτητικών του χρόνων και σήμερα διαχειρίζεται σχεδόν 300 καταστήματα Papa John's, πρόκειται να πραγματοποιήσει σημαντική επένδυση στο πλαίσιο της διαδικασίας εξαγοράς. Οι ίδιες πηγές ανέφεραν ότι το διοικητικό συμβούλιο και η διοίκηση της εταιρείας ενημερώθηκαν πρόσφατα για τις προθέσεις του.

Η εμπλοκή του Bajwa φέρνει σε κοινό μέτωπο τον μεγαλύτερο operator της Papa John's στις ΗΠΑ με την Irth Capital, η οποία συγκαταλέγεται ήδη στους πέντε μεγαλύτερους μετόχους της εταιρείας. Ως

franchisee, η συμμετοχή του προσδίδει μια ασυνήθιστη διάσταση στη μακροχρόνια διαδικασία πώλησης της εταιρείας, την οποία αναλυτές εκτιμούν ότι μπορεί να επιταχύνει την εξαγορά και την έξοδο από το χρηματιστήριο.

ΟΙ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Η Papa John's βρίσκεται σε ενεργές συζητήσεις για πιθανή πώληση εδώ και περίπου έναν χρόνο, ενώ εξετάζει ήδη πρόταση της Irth Capital. Ωστόσο, δεν υπάρχει καμία εγγύηση ότι θα ολοκληρωθεί συμφωνία.

Η συμμετοχή του Bajwa ενισχύει περαιτέρω την προσφορά της Irth Capital ύψους \$47 ανά μετοχή, η οποία κατατέθηκε νωρίτερα φέτος με τη στήριξη της Brookfield Asset Management, μετά την αποτυχία προηγούμενης κοινής προσπάθειας με την Apollo Global Management το 2025. Η πρόταση αντιπροσωπεύει premium 44% σε σχέση με την τιμή κλεισίματος της μετοχής την Πέμπτη, στα \$32,72.



Nadeem Bajwa

Ο Peter da Silva Vint, Managing Partner της Jasper Street, χαρακτήρισε εξαιρετικά ασυνήθιστη τη συνεργασία μεταξύ franchisee και επενδυτή, σημειώνοντας ότι ενδέχεται να καθουχάσει τη διοίκηση και τους επενδυτές για τη σοβαρότητα της πρότασης.

ΟΙ ΠΙΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ

Η Papa John's αντιμετωπίζει πιέσεις λόγω πτώσης πωλήσεων στην Βόρεια Αμερική, ενώ η μετοχή της έχει υποχωρήσει σχεδόν 15% από τις αρχές του έτους, στο πλαίσιο της γενικότερης υποαπόδοσης των αλυσίδων γρήγορης εστίασης. Η Irth Capital, που υποστηρίζεται από μέλος της βασιλικής οικογένειας του Κατάρ, κατέχει περίπου το 10% της εταιρείας, ενώ η Papa John's διαθέτει σήμερα περίπου 6.000 καταστήματα παγκοσμίως.

• BEL GROUP ΝΕΑ ΕΞΑΓΟΡΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΠΑΙΔΙΚΑ SNACKS

Η Bel Group US, η αμερικανική θυγατρική της πολυεθνικής εταιρείας τυροκομικών προϊόντων Bel Group, ανακοίνωσε την εξαγορά των brands Brainiac και Little Brainiac της Ingenuity Foods.

Σχεδιασμένη για να υποστηρίξει την ανάπτυξη και την υγεία του εγκεφάλου των παιδιών, η σειρά Brainiac προσφέρει μια γκάμα από snack φρούτων εμπλουτισμένα με Ωμέγα-3, κατάλληλα για κατανάλωση εν κινήσει, όπως σημείωσε η εταιρεία.

ΝΗΠΙΑ ΚΑΙ ΜΙΚΡΑ ΠΑΙΔΙΑ

Η κίνηση αυτή έρχεται να συμπληρώσει την ήδη υπάρχουσα σειρά GoGo squeeZ της Bel και να διευρύνει το χαρτοφυλάκιο προϊόντων της στην κατηγορία των snack φρούτων που απευθύνονται σε νήπια και μικρά παιδιά.

Ο Peter McGuinness, CEO της Bel North

America, δήλωσε: "Το ισχυρό pipeline καινοτομίας της Bel, σε συνδυασμό με την ταχεία ανάπτυξη και τις τάσεις της αγοράς - όπως οι δίαιτες GLP-1, οι νέες διατροφικές κατευθυντήριες γραμμές και η επιθυμία των καταναλωτών για snack με πραγματικά συστατικά - τοποθετούν την εταιρεία σε πλεονεκτική θέση ώστε να αξιοποιήσει νέες ευκαιρίες και να ανταποκριθεί άμεσα στις εξελισσόμενες ανάγκες των καταναλωτών.

Η εξαγορά των brands Brainiac όχι μόνο συμπληρώνει το χαρτοφυλάκιο της Bel, αλλά επιταχύνει και την αποστολή της εταιρείας να ηγηθεί στον τομέα των λειτουργικών snack, αναδεικνύοντας τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της Bel και τη δέσμευσή της να έχει ουσιαστικό και διαρκές αποτύπωμα στην αμερικανική αγορά healthier snacking".



Peter McGuinness, CEO, Bel North America

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Η εξαγορά αυτή ευθυγραμμίζεται με τη συνολική στρατηγική ανάπτυξης της Bel Group στην Βόρεια Αμερική και ακολουθεί την πρόσφατη επέκταση της παραγωγικής της μονάδας στην Νότια Ντακότα.

Με την ενσωμάτωση των brands της Ingenuity Foods, η Bel Group επιδιώκει να ενισχύσει περαιτέρω το μερίδιό της στην αμερικανική αγορά snack φρούτων.

Η Ingenuity Foods θα συνεχίσει να λειτουργεί υπό την υφιστάμενη διοικητική της ομάδα, προκειμένου να διασφαλιστεί η επιχειρησιακή συνέχεια.

• **INGREDION**

ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΗΣ TATE & LYLE ENANTI £2,7 ΔΙΣ.

Η Tate & Lyle εξετάζει πρόταση εξαγοράς ύψους £2,7 δισ. από την ανταγωνίστρια εταιρεία Ingredion.

Η πρόταση αφορά τιμή έως και 615 πένες ανά μετοχή, δηλαδή premium 64% σε σχέση με την τιμή κλεισίματος της μετοχής την ημέρα που προηγήθηκε της σχετικής ανακοίνωσης. Σύμφωνα με το βρετανικό δίκαιο, η Ingredion έχει προθεσμία έως τις 11 Ιουνίου για να υποβάλει επίσημη προσφορά ή να αποσυρθεί από τη διαδικασία, όπως ανέφερε η Tate & Lyle σε σχετική ανακοίνωση.

Η τελευταία αυτή πρόταση ακολουθεί "σειρά προηγούμενων προσεγγίσεων από την Ingredion" για την εξαγορά της εταιρείας, σύμφωνα με την Tate & Lyle.

ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Η εταιρεία εξαγόρασε το 2024 την ανταγωνίστρια CP Kelco έναντι \$1,8 δισ., ενισχύοντας την παρουσία της σε τομείς όπως η διατροφή, η αίσθηση στο στόμα (mouthfeel) και η υφή τροφίμων (texture).

Η αυξημένη έμφαση στους τομείς του mouthfeel και της υφής ευθυγραμμίζεται με τα αναπτυξιακά σχέδια της Ingredion, η οποία αναδιοργάνωσε τις δραστηριότητές της και επένδυσε περισσότερα από \$100 εκατ. σε εγκατάσταση στην Indiana, με στόχο να καταστεί ηγετική δύναμη στον συγκεκριμένο κλάδο.

ΤΟ... ΥΠΟΤΙΜΗΜΕΝΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ

Ο CEO της Ingredion, η οποία ανακοίνωσε καθαρές πωλήσεις περίπου \$7,2 δισ. για το 2025, είχε δηλώσει παλαιότερα στο Food Dive ότι η υφή αποτελεί ένα "υποτιμημένο" στοιχείο στη σύνθεση τροφίμων και βασικό παράγοντα για την παραγωγή πιο υγιεινών ή clean-label σνακ, χωρίς συμβιβασμούς στη γεύση που αναμένουν οι καταναλωτές. Παράλληλα, η Tate & Lyle θα μπορούσε να ενισχύσει περαιτέρω την παρουσία της Ingredion στην αγορά γλυκαντικών, όπως η στέβια και το τεχνητό γλυκαντικό σουκραλόζη.



Η εταιρεία υποστηρίζει ότι διαθέτει την πρώτη πλήρως αμερικανική εφοδιαστική αλυσίδα για στέβια, γεγονός που της επιτρέπει να προσφέρει το γλυκαντικό σε πιο ανταγωνιστικές τιμές.

ΟΙ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ

Ωστόσο, καθώς οι βιομηχανίες τροφίμων δίνουν ολοένα μεγαλύτερη έμφαση στην παροχή αξίας προς τους καταναλωτές, οι οποίοι ανησυχούν για τον πληθωρισμό, η Tate & Lyle έχει δει τη ζήτηση να επιβραδύνεται. Η εταιρεία ανακοίνωσε πρόγραμμα εξοικονόμησης κόστους ύψους \$200 εκατ. για τα επόμενα πέντε χρόνια στις ΗΠΑ, ενώ παράλληλα επενδύει με στόχο την ενίσχυση των όγκων πωλήσεων και την επιστροφή της επιχείρησης σε αναπτυξιακή τροχιά εσόδων.

• **MARKS & SPENCER**

ΕΠΕΝΔΥΕΙ £340 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΝΕΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η Marks & Spencer ανακοίνωσε ότι ξεκίνησε η κατασκευή του νέου της κέντρου διανομής στο Northamptonshire.

Το νέο Εθνικό Κέντρο Διανομής (National Distribution Centre - NDC) αποτελεί τη μεγαλύτερη επένδυση που έχει πραγματοποιήσει μέχρι σήμερα η εταιρεία στην εφοδιαστική της αλυσίδα, ύψους £340 εκατ.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η Marks & Spencer στοχεύει να στηρίξει τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξή της μέσω της νέας αποθήκης Plan A, η οποία θα διαθέτει προηγμένες τεχνολογίες αυτοματισμού τελευταίας γενιάς.

Ο Kevin Bennett, CEO της Gist, του βραχίονα logistics της Marks & Spencer Food, δήλωσε: "Με την έναρξη των κατασκευαστικών εργασιών, η νέα αυτή εγκατάσταση ενισχύει το δίκτυό μας και μας τοποθετεί μπροστά από την αυξανόμενη καμπύλη όγκου, καθώς χτίζουμε μια μεγαλύτερη και καλύτερη επιχείρηση τροφίμων".

ΠΡΟΗΓΜΕΝΟΙ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΙ

Η εγκατάσταση στο Northamptonshire θα διαθέτει προηγμένα συστήματα αυτοματισμού,



με στόχο τη βελτίωση της αποδοτικότητας και την ενίσχυση των διαδικασιών ανατροφοδότησης προϊόντων μέσω γερανογεφυρών παλετών, shuttle υψηλής ταχύτητας και αυτοματοποιημένης συλλογής προϊόντων χωρίς χειροκίνητη παρέμβαση.

Το κέντρο διανομής θα εκτείνεται σε 1,3 εκατ. τετραγωνικά πόδια και θα τροφοδοτεί περισσότερα από 200 καταστήματα τροφίμων της Marks & Spencer. Η λειτουργία της εγκα-

τάσσης προγραμματίζεται να ξεκινήσει το 2029.

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η Marks & Spencer επιδιώκει να θωρακίσει μελλοντικά τις δραστηριότητές της και να υποστηρίξει τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξή της μέσω της νέας επένδυσης, η οποία θα δημιουργήσει 1.000 μόνιμες θέσεις εργασίας.

• **MARS**

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΟΚΟΛΑΤΑΣ ΜΕ ΑΙ ΚΑΙ ΡΟΜΠΟΤΙΚΗ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Η Mars ανακοίνωσε μεγάλη επένδυση ύψους £190 εκατ. στο εργοστάσιό της στο Slough, όπου παράγονται σοκολατοειδή για brands όπως τα Mars, Galaxy, Snickers και Maltesers, μεταξύ άλλων.

Από το συνολικό ποσό, επένδυση που ξεκίνησε το 2023 και βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη, η Mars σχεδιάζει να διαθέσει επιπλέον £32 εκατ. κατά την περίοδο 2027-2028.

Η κίνηση αυτή έρχεται να προστεθεί σε περισσότερα από £118 εκατ. επενδύσεων κεφαλαίου στο Ηνωμένο Βασίλειο για τις δραστηριότητες Snacking, Food και Petcare της εταιρείας την περίοδο 2025-2026.

ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΕ ΑΙ ΚΑΙ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΥΣ

Η επένδυση θα υποστηρίξει σύγχρονες παραγωγικές δυνατότητες, περιλαμβάνοντας αναβαθμισμένο μηχανολογικό εξοπλισμό, εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης και ρομποτικής, καθώς και προηγμένα συστήματα ψύξης και ενεργειακά αποδοτικές υποδομές, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση

της απόδοσης και της βιωσιμότητας της μονάδας.

Η Mars θα εφαρμόσει επίσης τεχνολογία digital twin στο εργοστάσιο του Slough, αξιοποιώντας δεδομένα που βασίζονται στην AI για τη βελτιστοποίηση της παραγωγής.

Στόχος είναι η ακριβής παρακολούθηση και ο έλεγχος των διαδικασιών παραγωγής, η διασφάλιση ομοιομορφίας και σταθερότητας στα προϊόντα, η ενίσχυση της αποτελεσματικότητας στη λήψη αποφάσεων σε πραγματικό χρόνο και η μείωση των αποβλήτων.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΣΕ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Παράλληλα με τις τεχνολογικές αναβαθμίσεις, η επένδυση θα στηρίξει την αναβάθμιση δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού, δημιουργώντας νέες προοπτικές εξέλιξης σε τομείς όπως η προηγμένη μηχανική, οι αυτοματισμοί, τα δεδομένα και η παραγωγή με αξιοποίηση AI.

Η μονάδα απασχολεί σήμερα περισσότερους από 1.850 εργαζόμενους.



• **ΕΔΟΡΕΛ**

ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΚΟΥΡΙΚΗΣ

Την εκλογή του Βασίλη Κουκουρίκη στη θέση του Προέδρου, έπειτα από ομόφωνη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου κατά τη συνεδρίαση της 14ης Μαΐου 2026, ανακοίνωσε η Εθνική Διεπαγγελματική Οργάνωση Ελληνικού Ρυζιού (ΕΔΟΡΕΛ), ο επίσημος θεσμικός φορέας εκπροσώπησης του ελληνικού ρυζιού.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΔΟΡΕΛ διαμορφώνεται ως εξής:

- Πρόεδρος: Κουκουρίκης Βασίλειος, Β' Αγροτικός Συνεταιρισμός Ορυζοπαραγωγών Χαλάστρας
- Αντιπρόεδρος: Αρναουτέλης Ιωάννης, Αρναουτέλης
- Ταμίας: Καραγεωργίου Αγάπιος, Ζαλφα
- Γραμματέας: Βαδαρλής Αθανάσιος, Αγροτικός Συνεταιρισμός Αγίου Αθανασίου

Μέλη

- Γκαντζάρας Χρήστος, Α' Αγροτικός Συνεταιρισμός Ορυζοπαραγωγών Χαλάστρας
- Κωσπινάκη Γεωργία, Euricom Hellas
- Μπέγκας Σταύρος, Begas Agro
- Πιστιόλας Αναστάσιος, Agrino
- Ρούζιος Κωνσταντίνος, Αγροτικός Συνεταιρισμός Κυμίνων
- Τσιχτάς Χρήστος, Αγροτική Εταιρική Σύμπραξη Θεσσαλονίκης

• **ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΑΜΦΙΛΟΧΙΑΣ ΜΠΟΥΤΣΩΛΗ**
ΣΤΟ ΣΥΡΤΑΡΙ ΠΡΟΣΩΡΑΣ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ
ΓΙΑ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΗ ΦΕΤΑ

Να παγώσει προσωρινά τα σχέδια για είσοδο στην κατηγορία της φέτας αποφάσισε η ιδιοκτησία της Τυροκομικής Αμφιλοχίας Μπουτσώλη, περιμένοντας αφενός να ξεκαθαρίσει το τοπίο στο πεδίο του πρόβειου γάλακτος που παραμένει... θολό λόγω των ζωνοδόων, αφετέρου να αντιστραφούν οι τάσεις που μοιάζουν να έχουν παγιωθεί αυτή τη στιγμή στην αγορά.

"Βλέπουμε ότι με την ευλογία δεν έχουμε ξεμπερδέψει ακόμα ενώ η Λέσβος έχει πάθει μεγάλη ζημιά λόγω του αφθώδους. Αποτέλεσμα της αναταραχής στην αγορά του πρόβειου γάλακτος ήταν οι τιμές να οδηγηθούν και φέτος ψηλά στο €1,65-€1,70 το κιλό", σημειώνει στο Fnb Daily ο επικεφαλής της εταιρείας, Δημήτρης Μπουτσώλης.

"ΓΙΑ ΟΛΟ ΚΑΙ ΛΙΓΟΤΕΡΟΥΣ ΤΟ ΠΟΙΟΤΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ"

Εξίσου ανησυχητική είναι, προσθέτει, η κατάσταση στην κατανάλωση: "Ο περιορισμός του διαθέσιμου εισοδήματος έχει σαφώς επηρεάσει τον καταναλωτή, μειώνοντας τις ποσότητες που αγοράζει ή στρέφοντας τον -τουλάχιστον σε ένα σημαντικό ποσοστό - στο λευκό τυρί. Την ίδια στιγμή, εντείνονται οι πιέσεις από το λιανεμπόριο για να μείνουν όσο το δυνατόν πιο χαμηλά οι τελικές τιμές". Αυτό, όπως εξηγεί, κάνει πολύ δύσκολη τόσο την τοποθέτηση ενός ποιοτικού προϊόντος στη αγορά όσο και αυτή καθαυτή την

παραγωγή του.

"Όταν το κοστολόγιο της φέτας ξεπερνάει τα €8 το κιλό, γίνεται σαφές ότι τα περιθώρια είναι πολύ στενά- πόσο μάλλον όταν ζητείται η τιμή στον πάγκο ή στο ράφι να μείνει κάτω ή πέριξ των €10. Όπως πάνε τα πράγματα, η ποιοτική φέτα και, γενικότερα, το ποιοτικό τυρί εξελίσσεται σε ένα προϊόν για λίγους", υπογραμμίζει ο κ. Μπουτσώλης.

Σε αυτό το φόντο, ο ίδιος αποφάσισε να μεταθέσει για αργότερα την είσοδο στην κατηγορία της φέτας, παρά το γεγονός ότι ένα μεγάλο μέρος της απαιτούμενης επένδυσης έχει ήδη υλοποιηθεί, αφού αποτελούσε μέρος ενός επενδυτικού προγράμματος της τάξης των €5 εκατ. που ολοκληρώθηκε μέσα στο 2025 και περιλάμβανε επίσης επέκταση χώρων παραγωγής και αποθήκευσης (ψυγείων), κτιριακά και συσκευαστήριο για προϊόντα σταθερού βάρους "Θα επανεξετάσουμε τα δεδομένα και την κατάσταση στην αγορά από το φθινόπωρο και μετά", αναφέρει.

ΕΧΕΙ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΕΣ ΤΟ ΤΑΛΑΓΑΝΙ

Ωστόσο, αφήνει ανοικτό το ενδεχόμενο να εντάξει στη γκάμα του κάποια άλλα νέα προϊόντα, όπως το ταλαγάνι ή το καπνιστό τυρί και δη (και) σε μικρότερες συσκευασίες. Αξίζει να σημειωθεί ότι σήμερα η Τυροκομική Αμφιλοχίας Μπουτσώλη παράγει κυρίως κίτρινα τυριά, όπως γραβιέρα, κεφαλογραβιέρα, κεφαλοτύρι, πεκορίνο κ.α. Αποτελεί βα-

σικό προμηθευτή της ΑΒ Βασιλόπουλος ενώ, μέσω συνεργαζόμενου χονδρεμπόρου, έχει επίσης παρουσία και σε άλλες αλυσίδες όπως My Market, Γαλαξία, Market In κ.α.

DATA 1/7-30/6 (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024/2025: 19.655

2023/2024: 16.062

2022/2023: 17.371

EBIT

2024/2025: (47)

2023/2024: 401

2022/2023: 377

Αποτέλεσμα προ φόρων

2024/2025: (380)

2023/2024: 48

2022/2023: 256

ΠΤΩΤΙΚΑ Ο ΦΕΤΙΝΟΣ ΤΖΙΡΟΣ

Η χρήση που ολοκληρώνεται στα τέλη Ιουνίου αναμένεται να κλείσει με μικρή μείωση στον κύκλο εργασιών, ύστερα από την άνοδο άνω του 20% που καταγράφηκε το 2024/25 είναι πιθανή μια βελτίωση στο αποτέλεσμα που πέρυσι, λόγω και της αύξησης του κόστους πωλήσεων, ήταν ζημιόγono.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Δημήτρης Μπουτσώλης, Διευθύνων Σύμβουλος, Τυροκομική Αμφιλοχίας Μπουτσώλη

• YALCO

ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ

Σε νέα αναπτυξιακή πορεία εισέρχεται η Yalco, μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας αναδιάρθρωσης της εταιρείας, η οποία δημιουργεί προϋποθέσεις για χρηματοοικονομική σταθερότητα, ενίσχυση της ρευστότητας και περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της, όπως αναφέρεται.

ΕΠΙΚΥΡΩΘΗΚΕ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΕΞΥΓΙΑΝΣΗΣ

Η εξέλιξη αυτή συνδέεται με την έκδοση της υπ' αριθμ. 12240/2026 απόφασης του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Θεσσαλονίκης, με την οποία επικυρώθηκε η Συμφωνία Εξυγίανσης της εταιρείας, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 4738/2020.

Η συμφωνία οδηγεί σε αναδιάρθρωση του ισολογισμού της Yalco, περιλαμβάνοντας μείωση υποχρεώσεων και ενίσχυση της καθαρής θέσης του ομίλου κατά περίπου €34,3 εκατ. Παράλληλα, οι υποχρεώσεις προς τον ΕΦΚΑ και το Ελληνικό Δημόσιο ρυθμίζονται σε 240 μηνιαίες δόσεις, στοιχείο που ενισχύει τη χρηματοοικονομική σταθερότητα και την προβλεψιμότητα της εταιρείας.



Σωκράτης Κωνσταντίνου, Διευθύνων Σύμβουλος, Yalco

ΝΕΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας, η Yalco προχωρά στην υλοποίηση του νέου επιχειρηματικού και επενδυτικού της σχεδιασμού, με στόχο την ενίσχυση των πωλήσεων, τη βελτίωση της πιστοληπτικής της εικόνας και τη δημιουργία διατηρήσιμης αξίας για μετόχους και συνεργάτες.

Σύμφωνα με το κείμενο, η στήριξη των βασικών μετόχων και στρατηγικών επενδυτών δημιουργεί επιπλέον προϋποθέσεις για την

επιτάχυνση της αναπτυξιακής πορείας της εταιρείας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Yalco, Σωκράτης Κωνσταντίνου, δήλωσε: "Η επικύρωση της Συμφωνίας Εξυγίανσης σηματοδοτεί μια νέα εποχή για την Yalco. Με ισχυρότερη κεφαλαιακή βάση, στρατηγική στήριξη και ξεκάθαρο αναπτυξιακό προσανατολισμό, η εταιρεία αποκτά πλέον τις προϋποθέσεις για μια δυναμική και βιώσιμη πορεία ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια."

• Debrief •

ΤΟ BRAND ΕΛΛΑΔΑ ('Η ΘΟΥΚΥΔΙΔΗΣ ΚΑΙ ΟΔΥΣΣΕΑΣ)

Τις τελευταίες ημέρες δύο ελληνικά ονόματα έπαιξαν πολύ στα διεθνή MME και στα social media: Θουκυδίδης και Οδυσσέας.

Το πρώτο με αφορμή την αναφορά του Xi Jinping στην "παγίδα του Θουκυδίδα" κατά τη συνάντησή του με τον Donald Trump. Και δώστου αναλύσεις, τί είναι η παγίδα του Θουκυδίδα, ποιος ήταν ο Θουκυδίδης, ποιες οι αναλογίες μεταξύ του διπλού Αθήνας-Σπάρτης και του διπλού ΗΠΑ-Κίνας.

Το δεύτερο με αφορμή τις πληροφορίες για τους πρωταγωνιστές της πολυαναμενόμενης ταινίας του Christopher Nolan, The Odyssey. Εδώ γίνεται κυριολεκτικά χαμός, για το ποιος... δικαιούται να υποδυθεί την Ωραία Ελένη και τον Αχιλλέα. Εδώ έχουμε ένα καλό και ένα κακό.

Το καλό είναι ότι η κλασική ιστορία της Ελλάδας παραμένει ακόμα σημείο αναφοράς για πολλούς και για πολλά πράγματα.

Το κακό είναι... ότι η κλασική ιστορία της Ελλάδας παραμένει ακόμα σημείο αναφοράς για πολλούς και για πολλά πράγματα. Για μην κατακυλίσουμε στον μηδενισμό, σαφώς και υπάρχουν περιπτώσεις Ελλήνων από άλλες εποχές που άφησαν βαθύ παγκόσμιο αποτύπωμα στις επιστήμες, στις τέχνες, στις επιχειρήσεις κ.λπ. Αλλά μιλάμε για περιπτώσεις, μία στο τόσο δηλαδή.

Υπάρχει η άποψη ότι η ίδια η ιστορία μας είναι τόσο βαριά που δεν μπορούμε να τη σηκώσουμε. Πώς, δηλαδή, να συγκριθείς με τους ανθρώπους που έστησαν τον βατήρα πάνω στον οποίο χτίστηκε ο Δυτικός πολιτισμός;

Δεν πάει έτσι. Τα έθνη, οι λαοί, όπως θέλει ας το πει ο καθένας, έχουν... τα πάνω και τα κάτω τους. Χάνουν, κερδίζουν, εξελίσσονται, βρίσκονται σε διαρκή κίνηση.

Στον πυρήνα αυτής της πορείας πρέπει να βρίσκεται η δημιουργία. Δημιουργία κάθε είδους.

Πολλές φορές ως λαός υπερτιμούμε την αξία μας. Εξίσου πολλές φορές την υποτιμούμε. Μπορεί να μην είμαστε πια το κέντρο του κόσμου και της λήψης αποφάσεων, αλλά δεν είμαστε και η τελευταία τρύπα του ζουρνά, που λένε και στο χωριό μου.

Κάναμε τα λάθη μας, πολλές φορές, χάσαμε χρόνο και έδαφος και τώρα πρέπει να τρέξουμε. Ειδικά τώρα, που τα πάντα αλλάζουν με ταχύτητες πολλαπλάσιες αυτών που είχαμε συνθίσει.

Για μην μακρηγορώ. Μας αρέσει, δεν μας αρέσει το brand Ελλάδα είναι κυρίως γνωστό για όσα κατόρθωσε στο παρελθόν. Καλώς, το κρατάμε. Δουλειά μας, σήμερα, είναι να προσθέσουμε καινούρια ονόματα και πράγματα, για τα οποία θα μας συζητούν.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ ΝΕΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΚΡΗΤΙΚΟΥ ΣΤΟ REAL ESTATE

Μετά το πολύκροτο deal με τον Μασούτη – που πήρε και την τυπική έγκριση από την Επιτροπή Ανταγωνισμού την περασμένη εβδομάδα -, η οικογένεια Κρητικού στρέφει το βλέμμα — και τα κεφάλαιά της — σε έναν άλλον, εξαιρετικά δυναμικό κλάδο. Όπως αναφέρουν στη στήλη καλά πληροφορημένες πηγές, η γνωστή επιχειρηματική οικογένεια δεν σκοπεύει σε καμία περίπτωση να μείνει με σταυρωμένα τα χέρια, αλλά δίνει πλέον τεράστια έμφαση στο κομμάτι του Real Estate.

Το σχέδιο, που βρίσκεται στα σκαριά, προβλέπει τη δημιουργία μιας νέας εταιρείας, στην οποία θα μεταβιβαστούν όλα εκείνα τα ιδιόκτητα ακίνητα, τα οποία δεν πρόκειται να περάσουν

στην ιδιοκτησία του Μασούτη, αλλά ανήκαν μέχρι πρότινος στο δίκτυο της Κρητικής. Αυτά τα assets θα αποτελέσουν την πολύτιμη προίκα για τη νέα Real Estate εταιρεία της οικογένειας. Στο νέο αυτό εγχείρημα, ο Άγγελος Κρητικός ενώνει δυνάμεις με τα αδέρφια του, οι οποίοι θα βρεθούν μαζί του στο τιμόνι, αναλαμβάνοντας ενεργό ρόλο στην ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου.

Οι ίδιες πηγές επισημαίνουν ότι το πλάνο της οικογένειας είναι ιδιαίτερα φιλόδοξο, με την αρχική προίκα να περιλαμβάνει περίπου 40 ακίνητα, σε διάφορες στρατηγικές και τουριστικές περιοχές της Ελλάδας, ενώ δεν αποκλείεται στο μέλλον η μετατροπή της εταιρείας σε ΑΕΕΑΠ (Ανώνυμη

Εταιρεία Επενδύσεων σε Ακίνητη Περιουσία). Το πρώτο project, που αναμένεται να αναλάβει στη νέα εποχή, θα είναι η ανέγερση άλλων 10 κατοικιών, σε δημοφιλές τουριστικό νησί του Αργοσαρωνικού. Η στροφή στα ακίνητα δεν σημαίνει ότι ο Άγγελος Κρητικός αποκόβεται από το λιανεμπόριο τροφίμων, το οποίο γνωρίζει όσο λίγοι στην ελληνική αγορά. Όπως έχει ήδη γράψει η στήλη, ο έμπειρος επιχειρηματίας θα διατηρήσει ενεργό ρόλο στην επόμενη μέρα του deal Μασούτη - Κρητικού. Πιο συγκεκριμένα, θα συνεχίσει να προσφέρει τις υπηρεσίες του ως σύμβουλος στην οντότητα, που θα δημιουργηθεί μετά την εξαγορά.

ΟΙ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΕΝΟΨΕΙ ΜΟΥΝΤΙΑΛ ΚΑΙ Η... ΠΑΓΙΔΑ

Με τα κομπιουτεράκια ανά χείρας βρίσκονται οι μεγάλες πλατφόρμες delivery φαγητού και η βιομηχανία τροφίμων και ποτών, ενόψει της έναρξης του Μουντιάλ... το μεγαλύτερο και πιο λαμπερό ποδοσφαιρικό γεγονός, το οποίο φέτος ετοιμάζεται να σπάσει όλα τα ρεκόρ με 48 εθνικές ομάδες, 104 αναμετρήσεις και μια πρωτοφανή σε διάρκεια ατζέντα. Η προσδοκία στον κλάδο είναι διάχυτη, ωστόσο αρκετοί επιλέγουν να κρατούν μικρό καλάθι, αναμένοντας μεν μια λελογισμένη τόνωση, αλλά χωρίς τις υπερβολές του παρελθόντος.

Όπως μεταφέρουν στη στήλη έμπειροι παράγοντες της αγοράς, το μεγάλο αγκάθι της διοργάνωσης δεν είναι άλλο από τις ώρες μετάδοσης των αγώνων. "Όταν η σέντρα γίνεται μεσημέρι ή νωρίς το πρωί για τα ευρωπαϊκά δεδομένα, η καταναλωτική συμπεριφορά αλλάζει άρδην", σημειώνει κορυφαίο στέλεχος από τον κλάδο της ζυθοποιίας. Η κλασική

ιεροτελεστία του Μουντιάλ — που θέλει παρέες στο σπίτι, πίτσες, burgers και άφθονη μπύρα — προϋποθέτει prime-time βραδινή ζώνη. Στις πρωινές ή μεσημεριανές ώρες, το delivery προφανώς και θα τσιμπήσει κάτι, αλλά η κατανάλωση θα κινηθεί περισσότερο σε λογική γρήγορου snacking, παρά σε βαριές ομαδικές παραγγελίες.

Οι πρώτες εκτιμήσεις κάνουν λόγο για μια μέση αύξηση της κατανάλωσης σε delivery και αλκοόλ κατά τη διάρκεια του τουρνουά μεταξύ 10% και 15%. Πρόκειται για μια διόλου ευκαταφρόνητη ένεση τζίρου, η οποία ωστόσο απέχει μακράν από τα ιστορικά υψηλά προηγούμενων διοργανώσεων. "Ας μην γελιόμαστε. Αν συμμετείχε η Εθνική Ελλάδος, τώρα θα μιλούσαμε με τελείως διαφορετικούς όρους και άλλες δυναμικές στην αγορά", σχολιάζει με νόημα διευθύνων σύμβουλος μεγάλης εταιρείας, υπογραμμίζοντας την έλλειψη του

εθνικού συναισθηματικού παράγοντα, που παραδοσιακά απογειώνει τα ράφια των super market και τις πλατφόρμες delivery.

Αυτό, βέβαια, δεν σημαίνει ότι οι πολυεθνικοί κολοσσοί μένουν με σταυρωμένα τα χέρια. Το αντίθετο. Στα επιτελεία τους η κινητικότητα είναι έντονη εδώ και μήνες. Ήδη, εταιρείες-ορόσημα, όπως η Coca-Cola, έχουν κυφορήσει ειδικές συσκευασίες, ποντάροντας στο collectability και στο instant marketing, για να κερδίσουν πολύτιμο χώρο στο ράφι και στο μυαλό του καταναλωτή. Όπως χαρακτηριστικά επισημαίνει ο Norbert Herzog, VP Global Strategic Insights της NielsenIQ, "το Μουντιάλ του 2026 είναι το μεγαλύτερο τουρνουά στα χαρτιά και το πιο άνισο στην πράξη. Οι μάρκες, που θα κερδίσουν, δεν θα είναι αυτές που θα φωνάξουν πιο δυνατά, αλλά εκείνες που θα διαβάσουν σωστά τον χάρτη των ζωνών ώρας και τις καμπύλες ζήτησης".

Business Insight

ΔΕΗ: ΤΟ ΚΑΥΤΟ ΔΙΗΜΕΡΟ ΤΟΥ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΥ ENERGY IPO ΤΟΥ 2026, ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Βράδυ Δευτέρας θα είναι σαφής η εικόνα για το ύψος της άντλησης κεφαλαίων, την σύνθεση των επενδυτών και το διαμορφούμενο εύρος τιμών.

Αύριο, Τρίτη, θα υποβληθούν επιπλέον προσφορές που συνδυαστικά με ό,τι έχει εγγραφεί τις προηγούμενες ημέρες θα συνεκτιμηθούν από τη διοίκηση του ομίλου, και θα δοθεί το τελικό OK. Σύμφωνα με τραπεζικές πηγές η δυναμική της ζήτησης είναι τέτοια - **έχοντας ξεπεράσει τα €10 δισ. απόγευμα Παρασκευής (μετά το κλείσιμο της συνεδρίασης)** - , με "επιταχυνόμενες προ-εγγραφές" να έχουν προγραμματιστεί και για το Σ.Κ. Χαρακτηριστική η **εκτίμηση επικεφαλής αμερικανικού mega fund πως επί της ουσίας η σχετική διαδικασία της ΔΕΗ συνιστά το μεγαλύτερο initial public offering του 2026, στον ενεργειακό κλάδο, στην Ευρώπη.**

Η δήλωση Στάση πως η επιχείρηση διαθέτει 22,86 εκατ. ίδιες μετοχές που μέρος τους θα μπορούσε να αξιοποιηθεί, άνοιξε παράθυρο για ενδεχόμενη άντληση κεφαλαίων μεγαλύτερη των €4 δισ. Ουσιαστικά ο επικεφαλής του ομίλου απαντούσε σε εύλογο ερώτημα επενδυτή τι θα γινόταν εάν οι προσφορές για την συμμετοχή στην ΑΜΚ ξεπερνούσαν τον πήχη που είχε τεθεί, σε συσχέτιση και με το ποσοστό που έχει το Δημόσιο. Γνωστό πως **εδώ και εβδομάδες, μήνες η διοίκηση έτρεχε αγορές ιδίων μετοχών, με το ποσοστό να έχει φτάσει το σημαντικό 6,19% του μ.κ. Ποσοστό-μαξιλάρι** για περίπτωση όπως η τρέχουσα, που μένει να φανεί εάν θα μπει στη δεξαμενή προς διάθεση. Ο κόφτης των €4 δισ. είχε τεθεί μετά από συνεννόηση διοίκησης-οικονομικού επιτελείου, καθώς η διατήρηση του ποσοστού καταστατικής μειωμένης ήταν εκ των ων ουκ άνευ προϋπόθεση εξαρχής. Εάν ο Στάσης... υποχρεωθεί να αντλήσει περισσότερα κεφάλαια προκειμένου

να ικανοποιήσει-αναλογικά- τη ζήτηση, τότε **η πλευρά του Δημοσίου θα πρέπει να εισφέρει €130-€150 εκατ. παραπάνω (από τον αρχικό/υφιστάμενο σχεδιασμό) για να έχει το καθεστώς statutory minority (33,4% του μ.κ).**

Κατά πάσα βεβαιότητα, σήμερα πρωί το Ενημερωτικό Δελτίο θα σταλεί στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς- στην Ιπποκράτους 3-5 ήταν σε ανοιχτή γραμμή με την Χαλκοκονδύλη 30 μέχρι και το βραδάκι Παρασκευής (καθώς κλειδωναν τα τελευταία στοιχεία) -, θα εξεταστεί σε έκτακτη συνεδρίαση προκειμένου η διαδικασία να ξεκινήσει άμεσα. Σε αυτή την περίπτωση το χτίσιμο του βιβλίου σε εξωτερικό και Ελλάδα θα ολοκληρωθεί την Τετάρτη. **Με γνώμονα τα €4 δισ. το βιβλίο εξωτερικού θα αφορά €3,7 δισ. και το υπόλοιπο €300 εκατ. το εσωτερικού. Εάν φανεί πως θα αντληθούν επιπλέον €200-€300 εκατ. η συμμετοχή θα είναι αναλογική.**

Δεδομένου ότι έχει δοθεί η διαβεβαίωση πως η κατά προτεραιότητα κατανομή νέων μετοχών στους υφιστάμενους μετόχους, θα γίνει με όρους που δεν θα μειώνουν, αλλά θα διαφυλάσσουν τα οφέλη που απορρέουν από την κατάργηση του δικαιώματος προτίμησης, θα απαιτηθεί ισόρροπη συμμετοχή υφιστάμενων-νέων.

Προφανώς **οι εγγραφές θα γίνουν με εύλογο discount- σε τιμή χαμηλότερη- με σημείο αναφοράς την λεγόμενη ανεπηρέαστη τιμή.** Θυμίζω πως κατά την πάγια διεθνώς πρακτική η uneffected price ορίζεται πριν από σημαντική εξέλιξη που θα μπορούσε να επηρεάσει (είτε ανοδικά/είτε πτωτικά). Γι' αυτό και λογίζονται **τα €18,63 της συνεδρίασης της 23ης Απριλίου,** δηλαδή πριν την ανακοίνωση για την ΑΜΚ.

Η ανεπηρέαστη τιμή αποτελεί κρίσιμο εργαλείο για τους αναλυτές και τις ρυθμιστικές αρχές, καθώς επιτρέπει την απομόνωση της πραγματικής αξίας

της εταιρείας από τις βραχυπρόθεσμες διακυμάνσεις που προκαλούνται από την κερδοσκοπία. **Χρησιμοποιείται για να υπολογιστεί το πραγματικό "ασφάλιστρο ελέγχου" (control premium) που προσφέρει ένας αγοραστής,** δηλαδή πόσο επιπλέον πληρώνει πάνω από την κανονική αξία της εταιρείας. Για τον υπολογισμό της χρησιμοποιείται συνήθως η μέθοδος του σταθμισμένου μέσου όρου τιμής όγκου συναλλαγών (VWAP*) σε χρονικό περιθώριο (εν προκειμένου την ημέρα ανακοίνωσης)

Παράλληλα **θα πρέπει να βρεθεί η χρυσή τομή long term-hedge funds,** καθώς με τα πρώτα διαμορφώνεται η μεσο-μακροπρόθεσμη πορεία της μετοχής, ενώ με τα δεύτερα η μεταβλητότητα- μόχλευση στο βραχυπρόθεσμο (trading). Βεβαίως **η τελική κατανομή θα περιλαμβάνει "πλειοψηφία long only funds"** αλλά το volatility τις πρώτες συνεδριάσεις (στο after market) θα δημιουργηθεί από το trading/intraday. Σημειώτεον πως, **στις πρώτες 5 συνεδριάσεις του Μαΐου η αξία συναλλαγών διαμορφώθηκε στα €200,1 εκατ. (€40 εκατ. ανά ημέρα) με τα 61,6 εκατ. (συναλλαγές 3,2 εκατ. μτχ.), ιστορικό μέγεθος.**

Έχοντας υπ' όψη πως ειδικά στις δύο παρουσιάσεις Στάση στην Νέα Υόρκη συμμετείχαν ονόματα όπως Fidelity, Morgan Stanley, BlackRock, Vanguard, κ.α. (και UBS, Deutsche Bank, Norges Bank, Credit Agricole Legal & Genera, στην Ευρώπη), κατά πάσα πιθανότητα ο Έλληνας επικεφαλής αμερικανικού fund που μιλά για mega...IPO θα επιβεβαιωθεί.

(*) VWAP (Volume Weighted Average Price), δηλαδή η Μέση Τιμή Σταθμισμένη Βάσει Όγκου, είναι ένας τεχνικός δείκτης στις χρηματιστηριακές αγορές. Δείχνει τη μέση τιμή που διαπραγματεύτηκε ένα περιουσιακό στοιχείο (π.χ. μετοχή, κρυπτονόμισμα) κατά τη διάρκεια της ημέρας, λαμβάνοντας υπόψη τόσο την τιμή όσο και τον όγκο συναλλαγών.

• TUDOR HALL (KING GEORGE)
**ΦΙΛΟΞΕΝΕΙ ΓΙΑ ΜΙΑ ΒΡΑΔΙΑ
ΤΟ ΝΟΡΒΗΓΙΚΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ
À L'AISE**

Το βραβευμένο με αστέρι Michelin εστιατόριο Tudor Hall του ξενοδοχείου King George θα φιλοξενήσει για μία βραδιά το νορβηγικό εστιατόριο À l'aise, την επρόκεινη Τετάρτη 27 Μαΐου 2026. Ο Δανός chef, Ulrik Jepsen, είναι επικεφαλής του À l'aise, το οποίο έχει διακριθεί στη διεθνή γαστρονομική σκηνή για τη φιλοσοφία του. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, οι επισκέπτες του Tudor Hall θα έχουν τη δυνατότητα να

δοκιμάσουν degustation menu έξι σταδίων, το οποίο θα περιλαμβάνει signature πιάτα του À l'aise.

Η συνεργασία εντάσσεται στη σειρά γαστρονομικών διοργανώσεων του Tudor Hall, στο πλαίσιο της στρατηγικής του εστιατορίου να φιλοξενεί εκπροσώπους της σύγχρονης ευρωπαϊκής κουζίνας και να ενισχύει τη θέση της Αθήνας στον διεθνή γαστρονομικό χώρο.



SECRETRECIPE

Ανακοινώνεται δυνατή συνεργασία με... influencer παγκόσμιου βεληνεκούς

Μια πολύ δυνατή συμφωνία αναμένεται να ανακοινώσει στο επόμενο δεκαπενθήμερο μεγάλος όμιλος του ευρύτερου κλάδου. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, ο 100% ελληνικών συμφερόντων όμιλος έχει έρθει σε συμφωνία με πολύ γνωστό... influencer, παγκόσμιου βεληνεκούς, για να προωθήσει το brand και την εταιρική του εικόνα. Νεότερα, σύντομα. Μείνετε συντονισμένοι...

Editorial

Πάμε στην Gucci για... καφέ

Ένα από τα πλέον συχνά πράγματα, που συναντά κανείς όταν ταξιδεύει εκτός συνόρων, είναι να βλέπει όλο και περισσότερα cafés να ανοίγουν από πολύ ισχυρά brands.

Από τις πλέον χαρακτηριστικές περιπτώσεις είναι η Ralph Lauren, με τα Ralph's, τα οποία μπορεί κανείς να βρει, πλέον στην Ευρώπη και στην αραβική χερσόνησο.

Το ίδιο ισχύει και για άλλες μάρκες, όπως η Louis Vuitton, η Dior, η Tiffany, η Gucci και η Coach (κυρίως στην Ασία).

Ποιος είναι ο λόγος, όμως, που ένα fashion brand μπαίνει στην αγορά των cafés;

Δεν πρόκειται για το συγκεκριμένο business, αυτό καθαυτό. Προφανώς.

Πρόκειται για κάτι πολύ μεγαλύτερο.

Διότι το retail δεν λειτουργεί πλέον, όπως παλιά.

Οι καταναλωτές κάνουν μεγάλο μέρος των αγορών τους online.

Έτσι, τα φυσικά καταστήματα χρειάζονται ένα νέο σκοπό.

Δεν αποτελούν πια απλά ένα σημείο για να αγοράσει κάποιος κάτι.

Χρειάζονται να σου δώσουν ένα λόγο για να μείνεις, να βιώσεις την εμπειρία, και να επιστρέψεις.

Ξανά και ξανά.

Συνεπώς, τα brands δημιουργούν χώρους, όχι απλά βιτρίνες.

Χτίζουν περιβάλλοντα, που

μοιάζουν με φυσική προέκταση του δικού τους κόσμου.

Και γιατί επιλέγουν να κάνουν cafés;

Διότι ο καφές λειτουργεί αποτελεσματικά, αφού είναι μέρος της καθημερινότητας για τη συντριπτική πλειονότητα των καταναλωτών παγκοσμίως.

Είναι προϊόν προσίτι, εντάσσεται στην κοινωνικοποίηση και είναι εύκολο για όλους να αποδεχτούν μια σχετική πρόσκληση "για καφέ".

Αυτό δεν σημαίνει ότι ο καταναλωτής θα επισκεφτεί ένα τέτοιο café, για να αγοράσει μια τσάντα ή κάποιο άλλο προϊόν του brand.

Θα πάει, όμως, για να πιει τον καφέ του, να περάσει χρόνο εκεί, μέσα στο brand.

Αυτό ακριβώς χτίζουν τα brands:

Μια 360 εμπειρία, μέσα από το design, τη μουσική, το άρωμα και την ατμόσφαιρα.

Χώρους, δηλαδή, όπου ο καταναλωτής νιώθει ότι τον φροντίζουν και στιγμιαία είναι αναγνωρίσιμος.

Με άλλα λόγια:

Το luxury αλλάζει από το να σε κάνει να νιώθεις ο ιδιοκτήτης κάποιου προϊόντος, στο να νιώθεις ότι είσαι κομμάτι του brand.

Και ένας απλός καφές μετατρέπεται στο σημείο εισόδου σου σε αυτό.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr