

# 30



**19.721**

Δέντρα φυτεύτηκαν και συνεχίζουμε.

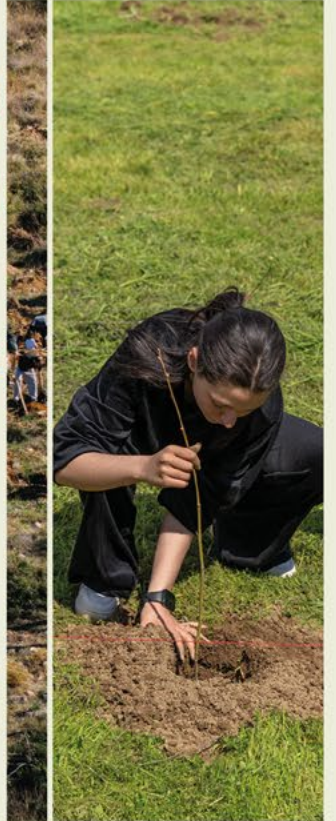
**6.000**

Δενδρύλλια σε 6 Πανελλήνιες Εθελοντικές Φυτεύσεις.

**7.100**

Καρποφόρα σε περιοχές που επλήγησαν από πυρκαγιές.

## Χρόνια δράσεων για τη γη.





# 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

ΤΡΙΤΗ 22 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2026  
ΤΕΥΧΟΣ 2309

**ΕΝΘΕΤΟ**

Η καθημερινή  
έκδοση από το

  
DELPHI  
ECONOMIC  
FORUM



## • ΕΒΟΛ

Τρέχει με 5% στο τετράμηνο - Πονοκέφαλος από τα αυξημένα κόστη σε αναλώσιμα και ενέργεια



## • AGRIFOOD FORWARD 2026

Αυξημένο το ενδιαφέρον των funds για επενδύσεις σε agrifood και agritech



## • ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ-ΟΛΥΜΠ

Επανήλθε σε ανάπτυξη, αλλά η τιμή της ελιάς συνεχίζει να πιέζει την κερδοφορία



## • CARREFOUR

Φεύγει από την Τουρκία πουλώντας το 89% της CarrefourSA στον όμιλο Aydin – Μπαίνει στην Νιγηρία

## Editorial

Branding value for money

## Debrief

Οι απαραίτητοι Tim Cook

## Business Maker

- Η μεγάλη ευκαιρία της ΕΨΑ εκεί που κάποιος θα... ζοριστούν
- Η έλλειψη που απειλεί τη φέτα και το χαμένο στοίχημα του τουρισμού

## SecretRecipe

Μέτρα στήριξης: Έρχεται επιδότηση ρεύματος και στο βάθος... τρόφιμα;

## Business Insight

Το "Nein" Merz- Orlopp στον Orcel για την Commerzbank - Ακολουθεί (;) η Meloni για Banco BPM

BABY ΦΥΛΛΑ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ

# ΠΛΥΜΕΝΑ ΜΕ ΦΡΟΝΤΙΔΑ



Ανακαλύψτε τη νέα σειρά  
«Απ' τα Περιβόλια του Βεζύρογλου».

Εκλεκτά baby φύλλα, ολοφρέσκα  
και τραγανά, πλυμένα και έτοιμα  
να τα απολαύσετε.

Ποιότητα Βεζύρογλου.



[www.vezyrogloufarm.com](http://www.vezyrogloufarm.com)

  @VezyroglouFarm

 απ' τα περιβόλια του  
**Βεζύρογλου**

• **ΕΒΟΛ**

## ΤΡΕΧΕΙ ΜΕ 5% ΣΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ - ΠΟΝΟΚΕΦΑΛΟΣ ΑΠΟ ΤΑ ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΚΟΣΤΗ ΣΕ ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΚΑΙ ΕΝΕΡΓΕΙΑ

Θετικό πρόσημο στις πωλήσεις καταγράφει τους πρώτους μήνες του 2026 η ΕΒΟΛ, συντηρώντας την ανοδική της πορεία.

Όπως δηλώνει στο Fnb Daily ο Πρόεδρος της συνεταιριστικής γαλακτοβιομηχανίας, Στέφανος Διακομής, το τετράμηνο φαίνεται να κλείνει με ανάπτυξη 5% (όσο δηλαδή είχε καταγράψει και το 2025), επίδοση που κρίνεται ικανοποιητική, με βάση και τα δεδομένα της αγοράς, ενώ σε επίπεδο κωδικολογίου το γιαούρτι αλλά και το κεφίρ είναι αυτά που δίνουν τον τόνο οδηγώντας την αύξηση στις πωλήσεις.

### ΠΟΝΑΝΕ ΟΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ ΣΤΑ ΠΛΑΣΤΙΚΑ

Ωστόσο, κ. Διακομής μεταφέρει τον έντονο προβληματισμό του για το ανεβασμένο κόστος παραγωγής, απότοκο των αυξήσεων τιμών στα αναλώσιμα και στην ενέργεια. "Για παράδειγμα, μέσα σε λίγους μήνες είδαμε το κουπάκι του γιαουρτιού να αυξάνεται από 20% μέχρι και 40%-50%. Επίσης, το PET μπουκάλι έχει σχεδόν διπλασιασθεί και αυτά είναι μόνο δύο παραδείγματα. Πολλές φορές βλέπουμε μεγάλες μεταπτώσεις στις τιμές, προς τα πάνω κυρίως, σε διάστημα λίγων εβδομάδων", αναφέρει χαρακτηριστικά.



Στέφανος Διακομής, Πρόεδρος, ΕΒΟΛ

"Την ίδια στιγμή, οι ανατιμήσεις στο φυσικό αέριο αυξάνουν το κόστος λειτουργίας του εργοστασίου ενώ οι αυξήσεις στο πετρελαίο μας χτυπούν σε δύο μέτωπα: Αυτό της συγκέντρωσης του γάλακτος και αυτό της δι-ακίνησης των προϊόντων μας στην αγορά", προσθέτει ο κ. Διακομής.

#### DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	Καθαρά κέρδη
2024: 21.675	2024: 1.276
2023: 22.386	2023: 1.261
2022: 18.299	2022: 268

### ΔΥΣΚΟΛΟ ΝΑ ΑΠΟΦΕΥΧΘΟΥΝ ΟΙ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ

Σε αυτό το φόντο ο πρόεδρος της ΕΒΟΛ υπογραμμίζει ότι τα περιθώρια της γαλακτοβιομηχανίας για συγκράτηση των τιμών αρχίζουν πλέον να στενεύουν επικίνδυνα. "Όσο κι αν δεν το επιθυμούμε, είναι πολύ δύσκολο πλέον να μην προχωρήσουμε σε κάποιες ανατιμήσεις, ούτως ώστε να περάσουμε ένα μέρος έστω αυτού του δυσβάσταχτα αυξημένου κόστους στην αγορά. Δεν έχουμε άλλη επιλογή", επισημαίνει.

### ΜΙΚΡΟΤΕΡΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΟΠ ΤΥΡΙΑ

Αυτό το διάστημα η ΕΒΟΛ ετοιμάζεται να προσθέσει νέες, μικρότερες συσκευασίες στην γκάμα των ΠΟΠ τυριών της. Υπενθυμίζεται επίσης ότι δρομολογείται μια νέα επένδυση ύψους €5 εκατ. και διετούς ορίζοντα υλοποίησης στο πλαίσιο του προγράμματος Π3-73-2.3 "Στήριξη για επενδύσεις στη μεταποίηση και εμπορία αγροτικών προϊόντων". Η επένδυση αφορά, μεταξύ άλλων, κτιριακά, μηχανολογικό εξοπλισμό, μεταφορικά μέσα καθώς και δράσεις για την προστασία του περιβάλλοντος.

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)

• **CARLSBERG**

## ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΙ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ PEPSICO ΣΤΗΝ ΒΟΡΕΙΑ ΕΥΡΩΠΗ

Ο Carlsberg Group ανακοίνωσε την επέκταση της στρατηγικής συνεργασίας του με την PepsiCo, στο πλαίσιο νέας συμφωνίας βάσει της οποίας θα αναλάβει τον ρόλο του εμφιαλωτή της PepsiCo σε Δανία, Φινλανδία και τις τρεις χώρες της Βαλτικής από την 1η Ιανουαρίου 2029. Η Carlsberg είναι για περισσότερα από 25 χρόνια εμφιαλωτής της PepsiCo σε Σουηδία και Νορβηγία. Με τη νέα συμφωνία, η συνεργασία επεκτείνεται ώστε να καλύπτει όλες τις σκανδιναβικές αγορές καθώς και τις χώρες της Βαλτικής. Συνεπώς, η Carlsberg θα αναλάβει την παραγωγή, πώληση και διανομή του χαρτοφυλακίου της PepsiCo σε Δανία, Φινλανδία, Λετονία, Εσθονία και Λιθουανία από την 1η Ιανουαρίου 2029.

### ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ 14 ΧΩΡΕΣ

Μετά τις νέες συμφωνίες, η Carlsberg θα διαθέτει συμφωνίες εμφιάλωσης με την

PepsiCo σε 14 αγορές σε Ευρώπη, Κεντρική Ασία και Νοτιοανατολική Ασία, συγκεκριμένα σε:

- Ηνωμένο Βασίλειο
- Ιρλανδία
- Δανία
- Νορβηγία
- Σουηδία
- Φινλανδία
- Εσθονία
- Λετονία
- Λιθουανία
- Ελβετία
- Καζακστάν
- Κιργιστάν
- Καμπούτζ
- Λάος

Οι υφιστάμενες συμφωνίες εμφιάλωσης της Carlsberg με την The Coca-Cola Company σε Δανία και Φινλανδία θα παραμείνουν σε ισχύ έως τη λήξη τους, στις 31 Δεκεμβρίου 2028.

### ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Ο CEO του Carlsberg Group, Jacob Aarup-Andersen, δήλωσε μεταξύ άλλων: "Είμαστε



Jacob Aarup-Andersen, CEO, Carlsberg

ιδιαίτερα ικανοποιημένοι που θα γίνουμε ο αποκλειστικός εμφιαλωτής της PepsiCo στις σκανδιναβικές χώρες και τις χώρες της Βαλτικής. Πρόκειται για μια συναρπαστική εξέλιξη που ενισχύει τη μακροχρόνια στρατηγική μας συνεργασία με την PepsiCo. Οι προοπτικές ανάπτυξης και οι ευκαιρίες δημιουργίας αξίας από ένα επιχειρηματικό μοντέλο που συνδυάζει τα χαρτοφυλάκια ποτών της Carlsberg και της PepsiCo είναι πραγματικά σημαντικές".



# 24<sup>th</sup> CFO Forum

## The CFO Shift: Tech. Talent. Transformation.



### ► Announcing 1<sup>st</sup> Round of Speakers



**Κυριάκος Πιερρακάκης**  
Υπουργός Εθνικής Οικονομίας  
και Οικονομικών



**Bruce Whitfield**  
Best-selling author,  
Award-winning Journalist,  
Renowned business speaker



**Tim Mashall**  
Journalist & broadcaster,  
bestselling author on  
international affairs



**Αθηνά Βουνάτσου**  
Διευθύντρια, Τομέας  
Φορολογίας, Επενδύσεων &  
Λειτουργίας Αγοράς, ΣΕΒ



**Σάσα Ηλιαδάκη**  
Finance Director,  
Brink's Hellas S.A.



**Μαρία Θεοδοουλίδου**  
Procurement & Corporate  
Governance Director & BoD  
Secretary, EXECO Member,  
Fourlis Group of Companies



**Βασιλική Λαζαράκου**  
Πρόεδρος, Επιτροπή  
Κεφαλαιαγοράς



**Άρτεμις Πάνου**  
Partner, Deal Advisory,  
KPMG στην Ελλάδα



**Δημήτρης Παρθένης**  
Group CFO,  
THEON International



**Γιώργος Ρούσος**  
Chief Financial Officer,  
Kotsovolos



**Βασίλης Τσάιτας**  
Group CFO, HELLENIQ  
ENERGY Holdings S.A.



**Νίκος Φιλίππιδης**  
Δημοσιογράφος, Οικονομικός  
Αναλυτής SKAI TV, Αρθρογράφος  
εφημερίδα Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

**Register Now**



Τρίτη 9 Ιουνίου 2026



Asteria Glyfada DOMUS

#CFOForum



ΓΕΜΗ 003467701000

© 2026 KPMG Σύμβουλοι Μονοπρόσωπη Α.Ε., Ελληνική Ανώνυμη Εταιρεία και μέλος του διεθνούς οργανισμού ανεξάρτητων εταιρειών μέλων της KPMG συνδεδεμένων με την KPMG International Limited, δικαστική Αγγλική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυητικές εσφορές. Με την επιφύλαξη κάθε δικαιώματος. Το όνομα και το λογότυπο της KPMG είναι εμπορικά σήματα που χρησιμοποιούνται με άδεια του διεθνούς οργανισμού της KPMG από τις ανεξάρτητες εταιρείες-μέλη.

Platinum Sponsor



Distinguished Sponsor



Supporter



Under the  
auspices of



Media Sponsors

• GLOBALDATA

## ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΟΥ ΚΑΦΕ ΛΟΓΩ ΚΛΙΜΑΤΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Οι διαταραχές που σχετίζονται με το κλίμα αναμένεται να ωθήσουν τις τιμές του καφέ υψηλότερα, σύμφωνα με την GlobalData.

Η άνοδος της θερμοκρασίας και οι ακραίες καιρικές μεταβολές επηρεάζουν την καλλιέργεια του καφέ και μειώνουν τις αποδόσεις, αυξάνοντας την αβεβαιότητα σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού.

Η GlobalData προσθέτει ότι για τους παραγωγούς ζεστού καφέ, τις μάρκες έτοιμων προς κατανάλωση ροφημάτων, καθώς και τις αλυσίδες καφέ, η κλιματική διαταραχή αποτελεί πρόκληση τόσο στις προμήθειες όσο και στις λειτουργίες, και όχι απλώς ένα γεωργικό ζήτημα.

Οι παραδοσιακές περιοχές καλλιέργειας καθίστανται λιγότερο κατάλληλες, με το 75% της παγκόσμιας παραγωγής καφέ να εκτίθεται σε επιπλέον 57 ημέρες ακραίας ζέστης ετησίως, σύμφωνα με εκτιμήσεις της Climate Central.

### ΠΙΕΣΗ ΣΕ ARABICA

Η ποικιλία Arabica, που αντιπροσωπεύει πάνω από το ήμισυ της παγκόσμιας παραγωγής καφέ, είναι ιδιαίτερα ευάλωτη λόγω των περιορισμένων συνθηκών καλλιέργειάς της (μεταξύ 15°C και 24°C) και της εξάρτησής της από μεγαλύτερα υψόμετρα.

Περίπου το 20% των περιοχών καλλιέργειας Arabica ενδέχεται να καταστούν ακατάλληλες έως το 2050, σύμφωνα με την Rabobank. Η GlobalData προειδοποίησε ότι η αυξανό-

μενη συγκέντρωση της παραγωγής σε λιγότερες περιοχές θα μπορούσε να αυξήσει τον κίνδυνο διαταραχών στην προσφορά και την έντονη μεταβλητότητα των τιμών.

Η Katamaneni Greeshma Kasturi, αναλύτρια καταναλωτών στη GlobalData, δήλωσε: "Αν οι κατάλληλες ζώνες καλλιέργειας συρρικνωθούν και η παραγωγή συγκεντρωθεί σε λιγότερες περιοχές, τα σοκ στην προσφορά γίνονται πιο πιθανά και οι επιπτώσεις στις τιμές και τη διαθεσιμότητα μπορεί να ενταθούν. Σε κίνδυνο τίθεται και η ποιότητα".

### ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΕΣ ΤΙΜΕΣ ΚΑΙ ΛΙΓΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Η GlobalData σημείωσε ότι οι καταναλωτές είναι πιθανό να αντιμετωπίσουν υψηλότερες τιμές και λιγότερες επιλογές, ιδιαίτερα στην κατηγορία του specialty καφέ.

Το 2024, ο Οργανισμός Τροφίμων και Γεωργίας (FAO) κατέγραψε σχεδόν 40% αύξηση στις τιμές.

Οι παραγωγοί ενδέχεται να στραφούν ολοένα και περισσότερο στην ποικιλία robusta, η οποία είναι πιο ανθεκτική σε ακραία καιρικά φαινόμενα, αν και αυτό θα μπορούσε να επηρεάσει το συνολικό γευστικό προφίλ.

Καθώς οι διαταραχές λόγω κλιματικής αλλαγής δεν είναι προσωρινές, η GlobalData προτείνει οι παραγωγοί να επενδύσουν και να προσαρμοστούν γρήγορα ώστε να διασφαλίσουν μια σταθερή προμήθεια καφέ.



• MY MARKET

## ΝΕΑ ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΟ MYMARKET.GR ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΕ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΥΚΟΛΙΑ ΠΛΟΗΓΗΣΗΣ

Η πλατφόρμα mymarket.gr παρουσιάζει τον πλήρως ανανεωμένο σχεδιασμό της, εισάγοντας μια νέα ψηφιακή εμπειρία. Ο επανασχεδιασμός της πλατφόρμας βασίστηκε σε ανάλυση δεδομένων και μελέτη της καταναλωτικής συμπεριφοράς, με στόχο οι αλλαγές να ανταποκρίνονται σε ανάγκες των χρηστών.

### ΤΙ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟ ΦΕΡΝΕΙ Η ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Κεντρικό στοιχείο της ανανεωμένης εμπειρίας αποτελεί η ταχύτητα και η ευκολία πλοήγησης. Η αναβαθμισμένη πλατφόρμα προσφέρει:

- ταχύτερη και πιο αποδοτική αναζήτηση προϊόντων
  - διαισθητική δημιουργία καλαθιού αγορών
  - απλοποιημένη διαδικασία checkout μειώνοντας τα απαιτούμενα βήματα έως την ολοκλήρωση της παραγγελίας.
- Παράλληλα, ενισχύεται η εξατομίκευση της εμπειρίας χρήστη. Το mymarket.gr αξιοποιεί δυνατότητες αναγνώρισης προτιμήσεων, παρέχοντας στοχευμένες προτάσεις, προσωποποιημένες προσφορές και άμεση πρόσβαση σε προνόμια που ανταποκρίνονται στις ανάγκες κάθε πελάτη.

### MOBILE – FIRST ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε και στη βελτιστοποίηση για κινητές συσκευές, στο πλαίσιο της τάσης του mobile commerce. Μέσω του mobile-first σχεδιασμού, η νέα πλατφόρμα επιδιώκει να προσφέρει γρήγορη και εύχρηστη εμπειρία αγορών, επιτρέποντας στους χρήστες να πραγματοποιούν αγορές εύκολα και άμεσα από οποιαδήποτε τοποθεσία.

Η



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

στο

DELPHI  
ECONOMIC  
FORUM

Καθημερινή ενημέρωση  
από το κορυφαίο συνέδριο,  
με ρεπορτάζ, συνεντεύξεις  
και πληροφορίες από ό,τι  
συμβαίνει στους Δελφούς

**ΜΕ ΕΙΔΙΚΟ ΕΝΘΕΤΟ**

Από τις 22 έως και τις 27 Απριλίου

στο **FNB** SERVED  
**DAILY.**

και στο

**BNB**  
DAILY

ΜΕΤΑΔΙΔΟΥΝ



Νεκτάριος  
Β. Νιώτης



Μάκης  
Αποστόλου



Στέλλα  
Αυγουστάκη



Μάριος  
Δελατόλας

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ  
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

τηλ.: 210 363.4061

Με την αξιοπιστία της



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

POWERED BY:



Γιατί αξίζει.

OMODA | JLECOO

• **ΙΕΛΚΑ**

# Η ΚΡΙΣΗ ΣΤΗ Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ ΠΙΕΖΕΙ ΤΙΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΕ ΤΡΟΦΙΜΑ ΚΑΙ ΕΝΕΡΓΕΙΑ - ΠΟΙΕΣ ΑΓΟΡΕΣ... ΑΝΑΒΑΛΛΟΝΤΑΙ

Φόβος και θυμός κυριαρχούν στα καταναλωτικά συναισθήματα λόγω των γεωπολιτικών κρίσεων στην Μέση Ανατολή, όπως προκύπτει από έρευνα που πραγματοποιή-

σε το ΙΕΛΚΑ τον προηγούμενο μήνα με δείγμα 800 καταναλωτές από όλη την Ελλάδα. Σύμφωνα με την έρευνα, από τις τρέχουσες γεωπολιτικές και οικονομικές εξελίξεις και

ειδικά σε σχέση με τον πόλεμο στον Περσικό κόλπο, 55% των καταναλωτών πιέζεται περισσότερο από ανατιμήσεις σε καύσιμα και ενέργεια και 40% από τα τρόφιμα.



## ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ

Αναλυτικά, ως προς τις κατηγορίες προϊόντων με τη μεγαλύτερη επιβάρυνση, οι καταναλωτές εκτιμούν ότι η μεγαλύτερη επιβάρυνση σήμερα είναι από τις τιμές καυσίμων-ενέργειας (σθροιστικά) και τις τιμές τροφίμων. Παρότι οι τιμές τροφίμων καταγράφουν σχετικά σταθερή πορεία πριν και μετά την έναρξη του πολέμου στον Περσικό Κόλπο, σε αντίθεση με τις τιμές καυσίμων που έχουν αυξηθεί

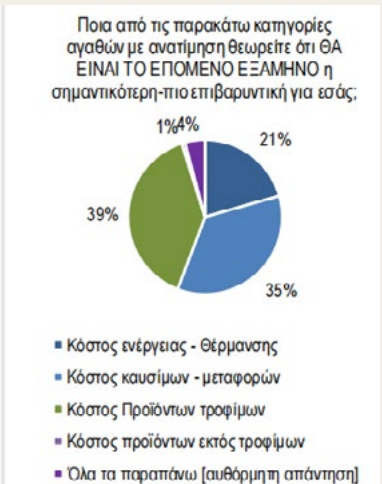
σημαντικά, οι καταναλωτές εξακολουθούν να αντιλαμβάνονται μεγαλύτερη επίδραση από τις τιμές τροφίμων. Αυτό αποδίδεται στη μεγαλύτερη δαπάνη για τρόφιμα και στη συσσωρευμένη κόπωση της τελευταίας 4ετίας. Ως προς την εκτίμηση του μέλλοντος, η εξέλιξη δείχνει ότι οι καταναλωτές αναμένουν μετατόπιση της πίεσης προς τις μεταφορές καθώς υποχωρεί η ανάγκη για θέρμανση λόγω του καλοκαιριού και αυξάνεται η ανάγκη για μετακινήσεις, διατηρώντας όμως τα τρόφιμα ως βασικό σημείο κόστους.

Σήμερα η σημαντικότερη επιβάρυνση είναι:

- 40%: Τρόφιμα
- 34%: Ενέργεια
- 21%: Καύσιμα

Το επόμενο εξάμηνο η σημαντικότερη επιβάρυνση θα είναι:

- 39%: Τρόφιμα (παραμένουν πρώτη ανησυχία)
- 35%: Καύσιμα (σημαντική αύξηση προσδοκώμενης πίεσης)
- 21%: Ενέργεια (σχετική αποκλιμάκωση ανησυχίας)



## ΜΕΙΩΣΗ Ή ΚΑΙ... ΑΝΑΒΟΛΗ ΔΑΠΑΝΩΝ

Παράλληλα, 6 στους 10 αναβάλλουν αγορές, ενώ 4 στους 10 μειώνουν τις συνολικές αγορές τους.

Ειδικότερα, οι καταναλωτές προχωρούν σε άμεσες προσαρμογές της καθημερινής τους συμπεριφοράς με κύριες κατευθύνσεις τnv

αναβολή δαπανών και τη μείωση δαπανών.

Συγκεκριμένα:

- 60% δηλώνει ότι έχει αναβάλει αγορές ένδυσης και προσωπικών ειδών
- 54% αναβάλει δαπάνες διασκέδασης (εστίαση, διακοπές)

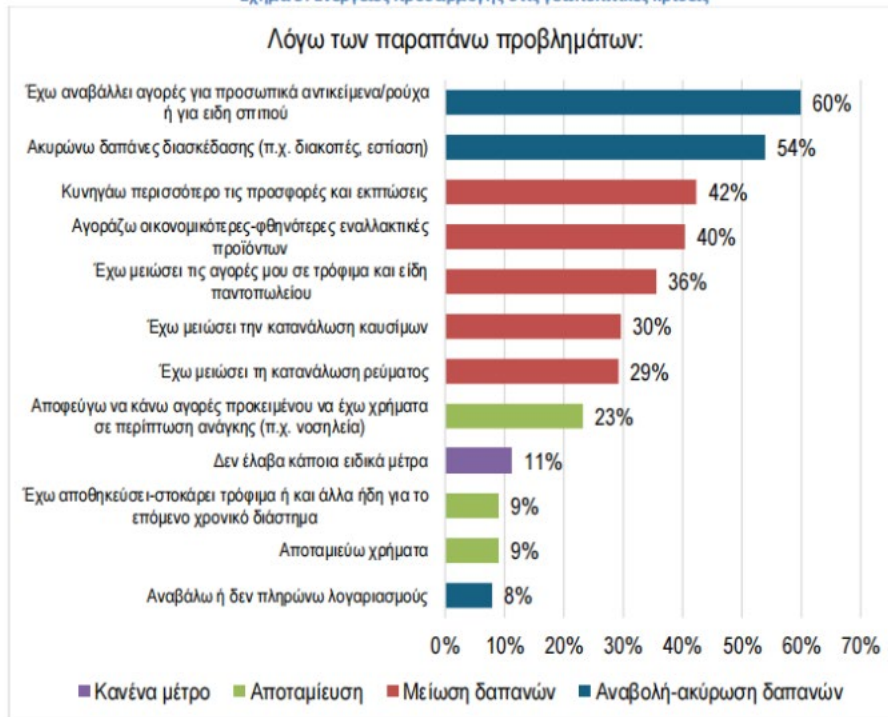
Παράλληλα:

- 42% αναζητά περισσότερο προσφορές

και εκπτώσεις

- 40% στρέφεται σε φθηνότερα προϊόντα
- 36% περιορίζει αγορές βασικών αγαθών (τρόφιμα, παντοπωλείο)
- 30% μειώνει την κατανάλωση καυσίμων
- 29% μειώνει την κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας

Σχήμα 3: Ενέργειες προσαρμογής στις γεωπολιτικές κρίσεις



## ΥΨΗΛΕΣ... ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΓΙΑ ΚΡΑΤΙΚΗ ΣΤΗΡΙΞΗ

Τέλος, στην έρευνα καταγράφεται ένα καταναλωτικό κοινό με έντονη προσμονή για κρατική ενίσχυση, με τα δεδομένα αναδεικνύουν ότι η ενεργειακή επιβάρυνση εξακολουθεί να απο-

τελεί το σημαντικότερο πεδίο ανάγκης παρέμβασης. Συγκεκριμένα σε ό,τι αφορά τις ανάγκες οικονομικής ενίσχυσης για το επόμενο εξάμηνο:

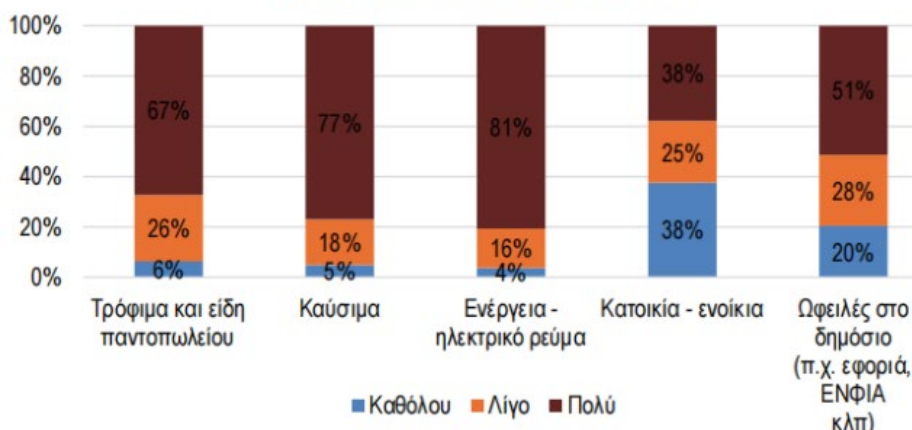
- 81% θεωρεί ότι θα χρειαστεί σημαντική βοήθεια για το ηλεκτρικό ρεύμα
- 77% για τα καύσιμα

- 67% για τρόφιμα και βασικά είδη
- 51% για φορολογικές υποχρεώσεις
- 38% για ενοίκια και κατοικία

Μάκης Αποστόλου

[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)

Σε ποιες από τις παρακάτω οικογενειακές σας δαπάνες θεωρείτε ότι ΘΑ ΧΡΕΙΑΣΤΕΙΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΕΞΑΜΗΝΟ περισσότερη οικονομική βοήθεια από την πολιτεία;



• **CARREFOUR**

## ΦΕΥΓΕΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ ΠΟΥΛΩΝΤΑΣ ΤΟ 89% ΤΗΣ CARREFOURSA ΣΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΑΥΔΙΝ – ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΗΝ ΝΙΓΗΡΙΑ

Η γαλλική εταιρεία Carrefour συμφώνησε να πουλήσει το συνδυασμένο ποσοστό συμμετοχής της, ύψους 89% που κατέχει στην τουρκική CarrefourSA, στον τοπικό όμιλο λιανεμπορίου Aydin, ο οποίος διαχειρίζεται την αλυσίδα σούπερ μάρκετ A101.

Η συναλλαγή περιλαμβάνει την πώληση των μετοχών που κατέχουν η Carrefour Nederland B.V. (32%) και η Sabanci Holding (57%).

Η Sabanci Holding ανακοίνωσε ότι συμφώνησε να πουλήσει το μερίδιό που έχει στην CarrefourSA, στην Yeni Mağazacılık A.Ş., η οποία κατέχει την Aydin.

Μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής, η επιχείρηση θα συνεχίσει να λειτουργεί υπό το εμπορικό σήμα CarrefourSA για τουλάχιστον δύο χρόνια, βάσει συμφωνίας αδειοδότησης χρήσης εμπορικού σήματος.

### ΤΙ ΔΙΚΤΥΟ ΠΑΙΡΝΕΙ Η ΑΥΔΙΝ

Οι δραστηριότητες της εταιρείας στην Τουρκία υπό την επωνυμία CarrefourSA περιλάμβαναν στις 31 Δεκεμβρίου 2025 ένα δίκτυο περίπου 1.237 καταστημάτων. Η CarrefourSA κατέγραψε έσοδα \$1,9 δισ. για το οικονομικό έτος 2025.

Η A101 είναι αλυσίδα παντοπωλείων με περισσότερα από 13.000 καταστήματα σε και τις 81 επαρχίες της Τουρκίας, στα τέλη του 2023. Η Carrefour σημείωσε ότι η συναλλαγή αυτή αποτελεί μέρος της στρατηγικής αναθεώρησης που ξεκίνησε η εταιρεία στις αρχές του



Alexandre Bompard, Chairman and CEO, Carrefour

2025 και αντανακλά την ενεργή διαχείριση του χαρτοφυλακίου περιουσιακών στοιχείων της.

### ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΦΡΙΚΗ

Παράλληλα, η Carrefour επεκτείνει την παρουσία της στην Αφρική, εισερχόμενη στην Νιγηρία, μετά την υπογραφή νέας συμφωνίας franchise με τον όμιλο Hypercity Group. Ανακοινώνοντας τη συμφωνία σε ανάρτηση στο LinkedIn, ο Patrick Lasfargues, Εκτελεστικός Διευθυντής Διεθνών Συνεργασιών της Carrefour, τόνισε ότι η συνεργασία αυτή έρχεται έπειτα από χρόνια στρατηγικού σχεδιασμού για τον καθορισμό της βέλτιστης προσέγγισης για την εγκαθίδρυση καταστημάτων Carrefour στην Νιγηρία.



## • PERNOD RICARD HELLAS LILLET SPRITZ: Η ΝΕΑ SIGNATURE ΠΡΟΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΤΩΝ SPRITZ

Το Lillet, το γαλλικό aperitif παρουσιάζει τη νέα signature πρότασή του στην κατηγορία των spritz, το Lillet Spritz.

Όπως αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση, "με ιστορία άνω των 150 ετών, το Lillet παράγεται μέχρι και σήμερα στο Bordeaux της Γαλλίας, παραμένοντας πιστό στη φιλοσοφία του ως ένα wine-based aperitif που συνδυάζει εκλεκτά κρασιά με φυσικά εκχυλίσματα φρούτων. Σήμερα, αυτή η μακρά κληρονομιά αποκτά μια πιο σύγχρονη έκφραση μέσα από το Lillet Spritz. Μια δροσιστική και φρουτώδης πρόταση spritz, που συνοδεύει υπέροχα τις στιγμές, από το πρώτο χαλαρό ποτό μέχρι και τις πιο βραδινές ώρες".

Το Lillet Rosé διατίθεται σε επιλεγμένα super markets, κάβες και bars σε όλη την Ελλάδα.

• ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ-ΟΛΥΜΠ

## ΕΠΑΝΗΛΘΕ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, ΑΛΛΑ Η ΤΙΜΗ ΤΗΣ ΕΛΙΑΣ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΠΙΕΖΕΙ ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης φαίνεται ότι έχει καταφέρει να επανέλθει η Κωνσταντόπουλος-Οlymp καθώς διανύει το τελευταίο τρίμηνο της φετινής χρήσης, μετά από ένα πτωτικό - σε όρους αξίας- πρώτο εξάμηνο. Ωστόσο, όπως εξηγεί στο Fnb Daily ο υπεύθυνος του Εμπορικού Τμήματος της εταιρείας, Λεωνίδας Κωνσταντόπουλος, οι πιέσεις στην κερδοφορία παραμένουν, αν και ελαφρώς αποκλιμακωμένες, καθώς έχουν τις ρίζες τους στις αυξήσεις τιμών στην πρώτη ύλη (επιτραπέζια ελιά) τη στιγμή που οι αγοραστές εμφανίζονται σφικτοί στην τιμολογιακή τους πολιτική.

### ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

"Υπάρχει μια μικρή μονοψήφια ανάπτυξη σε οικονομικό επίπεδο, ωστόσο τα κέρδη εμφανίζουν μια μείωση, ακριβώς επειδή δώσαμε αυξημένες τιμές", προσθέτει, υπενθυμίζοντας ότι αυτό κατέστη αναγκαίο λόγω του προφίλ της περγυσινής σοδειάς. [Όπως είχε αναφέρει σε σχετικό ρεπορτάζ το Fnb Daily](#), η τιμή της πράσινης ελιάς Χαλκιδικής ήταν αυξημένη κατά 20% σε σχέση με πέρυσι, ενώ στην κατηγορία της ελιάς Καλαμάτας, παρά το μέγεθος της σοδειάς, υπήρχαν ποιοτικά προβλήματα, γεγονός που είχε ως αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να χρειαστεί να αναζητήσουν και να πληρώσουν... κάτι παραπάνω για ποιοτικό καρπό.

#### DATA (σε €χιλ.)

##### Κύκλος Εργασιών

30/6/2025: 90.219

30/6/2024: 84.305

30/6/2023: 70.476

30/6/2022: 75.527

##### Κέρδη προ φόρων

30/6/2025: 21.447

30/6/2024: 16.967

30/6/2023: 13.432

30/6/2022: 12.252

### ΣΤΟΧΟΣ Η ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Η Olym, όπως υπογραμμίζει ο κ. Κωνσταντόπουλος, εξάγει αυτή τη στιγμή σε 60 περίπου χώρες, με τις πλέον δυνατές αγορές να εντοπίζονται στην Κεντρική Ευρώπη και στις ΗΠΑ. Στην παρούσα φάση, σημειώνει, η εμφάση δε δίνεται τόσο στο άνοιγμα νέων αγορών όσο στην εδραίωση και ενίσχυση των



Λεωνίδας Κωνσταντόπουλος, Υπεύθυνος Εμπορικού Τμήματος, Κωνσταντόπουλος- OLYMP

μεριδίων της εκεί που είναι ήδη παρούσα. "Το 90% των πωλήσεών μας προέρχεται από το εξωτερικό. Εστιάζουμε κυρίως στη διεύρυνση του πελατολογίου στις υπάρχουσες αγορές. Στόχος μας είναι να μεγαλώσουμε εκεί, να δημιουργήσουμε νέες συνεργασίες και να εξελίξουμε αυτές που ήδη έχουμε, προσφέροντας μια μεγαλύτερη γκάμα κωδικών και ακόμα καλύτερο service", τονίζει.

### ΒΡΗΚΕ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ Η ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ SNACK

Σε αυτό το πνεύμα εντάσσονται οι εύκαμπτες μικρές συσκευασίες δίχως άλμη που μετατρέπουν την επιτραπέζια ελιά σε snack on the go, η πορεία των οποίων στις αγορές του εξωτερικού είναι ήδη πολύ ικανοποιητική. "Είναι, θα λέγαμε, η πιο πρόσφατη πρότασή μας και τοποθετείται κυρίως στα σούπερ μάρκετ αλλά και στη μικρή λιανική-

ιδίως μίνι μάρκετ, 24h stores κλπ. Προσπαθούμε, δε, να τα τοποθετούμε και κοντά στα ταμεία", σημειώνει ο κ. Κωνσταντόπουλος.

### ΠΡΟ ΤΩΝ ΠΥΛΩΝ ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €5 ΕΚΑΤ.

Η εταιρεία βρίσκεται αυτό το διάστημα, σε φάση ολοκλήρωσης εντός προγράμματος ύψους €8,8 εκατ. για εκσυγχρονισμό των παραγωγικών της εγκαταστάσεων, κτιριακά και νέες γραμμές παραγωγής.

Το επόμενο επενδυτικό βήμα θα είναι ένα νέο project €5 εκατ. για βελτίωση των γραμμών παραγωγής το οποίο έχει ήδη αρχίσει να υλοποιείται ενώ έχει ήδη υποβληθεί ο σχετικός φάκελος προς ένταξη στο Μέτρο Π3-73-2.3.

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)



• AGRIFOOD FORWARD 2026

# ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΟ ΤΟΜΕΑ

Σημαντικές προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες για τον ελληνικό αγροδιατροφικό τομέα ανέδειξε το πάνελ “Το αύριο της αγροδιατροφής” στο συνέδριο Agrifood Forward 2026, με εκπροσώπους της αγοράς, της πολιτείας και της καινοτομίας να συγκλίνουν σε ένα βασικό συμπέρασμα: το μοντέλο παραγωγής αλλάζει ριζικά — και μαζί του αλλάζουν και τα κριτήρια επιτυχίας.

Από την πιστοποίηση και τη συλλογή δεδομένων στο χωράφι, μέχρι την ανάγκη για εξωστρέφεια, καινοτομία και ανθεκτικότητα απέναντι στην κλιματική κρίση, ο τομέας καλείται να επαναπροσδιορίσει τη θέση του σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό διεθνές περιβάλλον.

## ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ Η ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

Ο Στέλιος Βαπορίδης, Διευθυντής Ανάπτυξης Αγροδιατροφικού τομέα της TÜV AUSTRIA Hellas, έθεσε στο επίκεντρο τον μετασχηματισμό της συμμόρφωσης από τυπική διαδικασία σε ουσιαστικό στοιχείο ταυτότητας του προϊόντος.

Όπως ανέφερε, οι πολιτικές σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο έχουν ήδη μετατραπεί σε απαιτήσεις της αγοράς. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το αρδευτικό δίκτυο, το οποίο πλέον ζητείται από μεγάλες αλυσίδες λιανικής ως προϋπόθεση συνεργασίας με παραγωγούς.

Σε αυτό το πλαίσιο, το χωράφι μετατρέπεται σε “χώρο παραγωγής δεδομένων”, όπου ο παραγωγός συλλέγει πληροφορίες που συγκροτούν την πλήρη ταυτότητα του προϊόντος. Η πιστοποίηση, σύμφωνα με τον ίδιο, δεν είναι απλώς μια διαδικασία συμμόρφωσης, αλλά εργαλείο ανάπτυξης, επιχειρηματικής συνέχειας και ενίσχυσης της εμπιστοσύνης.

Μάλιστα, η αξιολόγηση των προϊόντων πλέον ξεπερνά την ασφάλεια τροφίμων και επεκτείνεται σε ζητήματα όπως οι συνθήκες εργασίας και η διαχείριση φυσικών πόρων, ενισχύοντας την αξία και τη διαπραγματευτική ισχύ των παραγωγών.

## ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΕ ΜΟΝΤΕΛΟ ΕΝΤΑΣΗΣ ΓΝΩΣΗΣ

Τη στρατηγική διάσταση των αλλαγών ανέλυσε ο Σπύρος Μάμαλης, Πρόεδρος του ΕΛΓΟ-ΔΗΜΗΤΡΑ, υπογραμμίζοντας ότι η ευρωπαϊκή αγροδιατροφή εισέρχεται σε μια νέα εποχή, όπου το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βασίζεται στην ενσωμάτωση καινοτομίας και έρευνας. Όπως σημείωσε, ο τομέας μεταβαίνει από ένα



μοντέλο έντασης κεφαλαίου σε ένα μοντέλο έντασης γνώσης, με νέες μεταβλητές να επηρεάζουν τόσο την παραγωγή όσο και τη συμπεριφορά των καταναλωτών. Οι απαιτήσεις πλέον περιλαμβάνουν κοινωνικά και περιβαλλοντικά κριτήρια, τα οποία προσθέτουν υπεραξία στα προϊόντα.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στην ανάγκη εκπαίδευσης και κατάρτισης των παραγωγών, αλλά και στη σημασία της αφήγησης και της τοποθέτησης των ελληνικών προϊόντων στη διεθνή αγορά. Όπως τόνισε, η ποιότητα από μόνη της δεν αρκεί, πρέπει να μετατραπεί σε σαφές και επικοινωνησίμο brand.

Παράλληλα, αναφέρθηκε στην ανάγκη ανασχεδιασμού της παραγωγικής διαδικασίας και στη δημιουργία υποδομών που θα αυξήσουν το αγροτικό εισόδημα, ενώ έθεσε τέσσερις βασικές προϋποθέσεις για την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη:

- προσαρμοσμένες πολιτικές
- συμπερίληψη των παραγωγών
- ισχυρούς διοικητικούς μηχανισμούς
- συνεργασία με τους εμπλεκόμενους φορείς

Αναφορά έκανε και στη διεύρυνση του ρόλου του αγρότη, ο οποίος πλέον δεν παράγει μόνο τρόφιμα αλλά και υπηρεσίες, από οικοοικονομικές λειτουργίες έως συμβολή στον τουρισμό και τη διατήρηση της υπαίθρου.

## ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ BRANDING ΩΣ ΜΟΧΛΟΙ ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑΣ

Στην πλευρά της επιχειρηματικότητας, ο Γρηγόρης Μπογάκος, Founder & CEO της Planet Foods, παρουσίασε ένα παράδειγμα σύγχρονης αγροδιατροφικής επιχείρησης με έντονο εξαγωγικό προσανατολισμό.

Η εταιρεία, που δραστηριοποιείται στον κλάδο του παγωτού με προϊόντα χωρίς προσθήκη ζάχαρης και υψηλή περιεκτικότητα σε φυτικές ίνες, καταγράφει ταχεία ανάπτυξη από το 2021, με διπλασιασμό του κύκλου εργασιών σε

ετήσια βάση κατά μέσο και παρουσία σε διεθνείς αγορές.

Όπως επισήμανε, σε ένα παγκόσμιο ανταγωνιστικό περιβάλλον, η τιμή από μόνη της δεν μπορεί να αποτελέσει βιώσιμη στρατηγική. Η δημιουργία ισχυρού brand και διαφοροποιημένων προϊόντων είναι κρίσιμη για την επίτευξη υγιών περιθωρίων κέρδους και την ανάπτυξη σε μεγάλες αγορές.

Τόνισε επίσης ότι η ελληνική προέλευση δεν αποτελεί μειονέκτημα, ιδίως σε μια εποχή όπου τα κοινωνικά δίκτυα επιτρέπουν την ταχεία προβολή καινοτόμων προϊόντων.

## ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΝΕΑ ΚΑΠ

Την οπτική της Πολιτείας ανέπτυξε ο Σπύρος Πρωτοψάλτης, Γενικός Γραμματέας Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, εστιάζοντας στις δομικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο τομέας.

Κεντρικό ζήτημα αποτελεί η κλιματική αλλαγή, με τη νοτιοανατολική Ευρώπη να αναμένεται να υποστεί έντονες επιπτώσεις, όπως καύσωνες, πυρκαγιές και προβλήματα επάρκειας νερού. Η προσαρμογή και η ανθεκτικότητα αναδεικνύονται σε βασικές προτεραιότητες.

Παράλληλα, επεσήμανε τη δυσκολία προσέλκυσης νέων στον πρωτογενή τομέα, την ανάγκη επιτάχυνσης των υποδομών, ιδίως των αρδευτικών έργων και το έλλειμμα στην εκπαίδευση και την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών.

Ιδιαίτερη σημασία απέδωσε στη νέα Κοινή Αγροτική Πολιτική, η οποία μεταποικίζεται από τη λογική της επιδότησης στην επιβράβευση του αποτελέσματος. Η σύνδεση ενισχύσεων με πρακτικές βιωσιμότητας αναμένεται να αλλάξει τη συμπεριφορά των παραγωγών.

## ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ

Κοινός παρονομαστής των παρεμβάσεων ήταν η ανάγκη για στρατηγικό σχεδιασμό, συντονισμό των δυνάμεων και σαφή κατανόηση του νέου, ιδιαίτερα ανταγωνιστικού πλαισίου. Η ελληνική αγροδιατροφή διαθέτει σημαντικά πλεονεκτήματα όπως ποιότητα, ποικιλομορφία, προϊόντα με ισχυρή ταυτότητα, ωστόσο καλείται να τα μετατρέψει σε μετρήσιμη αξία στη διεθνή αγορά.

Η ενίσχυση του branding, η αξιοποίηση των πιστοποιήσεων, η επένδυση στην καινοτομία και η προσαρμογή στις νέες περιβαλλοντικές και κοινωνικές απαιτήσεις αποτελούν κρίσιμους παράγοντες.



• **AGRIFOOD FORWARD 2026**

# ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΩΝ FUNDS ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ AGRIFOOD ΚΑΙ AGRITECH

Σημαντικές παρεμβάσεις για τον ρόλο των επενδύσεων, των κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital & Private Equity) και της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων καταγράφηκαν στο πάνελ "Επενδύσεις & Εξωστρέφεια", με εκπροσώπους θεσμών, επενδυτικών σχημάτων και της αγοράς να αναδεικνύουν τη μετάβαση της ελληνικής οικονομίας σε ένα νέο, πιο ώριμο και διεθνοποιημένο μοντέλο ανάπτυξης.

## Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ο Χάρης Λαμπρόπουλος, Πρόεδρος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, ανέδειξε τον κομβικό ρόλο των funds στην ενίσχυση της ελληνικής επιχειρηματικότητας, σημειώνοντας ότι η στρατηγική του φορέα βασίζεται στη συμμετοχή σε venture capital και private equity σχήματα που επενδύουν απευθείας σε ελληνικές επιχειρήσεις. Όπως ανέφερε, το χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει 42 επενδυτικά ταμεία με συνολικά €2,9 δισ. που μπαίνουν στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών, άρα είναι growth capital. Πρόσθεσε πως η EATE διαχειρίζεται €2,2 δισ. εκ των οποίων περίπου €1,3 δισ. έχουν ήδη τοποθετηθεί στην αγορά, ενώ έχουν αντληθεί επιπλέον ιδιωτικά κεφάλαια €1,6 δισ. από τα σχήματα αυτά, επιβεβαιώνοντας τον πολλαπλασιαστικό ρόλο της δημιουργίας συμμετοχής.

Ο ίδιος υπογράμμισε ότι πρόκειται για ένα μοντέλο "σύμπραξης ίσων όρων" με τον ιδιωτικό τομέα, χωρίς παρέμβαση στις επιχειρηματικές αποφάσεις, το οποίο στοχεύει σε πραγματικές αποδόσεις και ανάληψη ρίσκου. Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στον υψηλό επενδυτικό πολλαπλασιαστή, σημειώνοντας ότι κάθε €1 επένδυσης αντιστοιχεί κατά μέσο όρο σε €6,65 στο επίπεδο των επιχειρήσεων και €23,23 σε ευρύτερο οικονομικό και κοινωνικό επίπεδο.

Σύμφωνα με τον ίδιο, περίπου το 20% των επενδύσεων κατευθύνεται ήδη σε τομείς όπως agrifood και agritech, ενώ η πιστοποίηση και η διατροφική ασφάλεια αποτελούν κρίσιμους παράγοντες για την προσέλκυση κεφαλαίων στην ευρωπαϊκή αγορά.

## ESG & SUPPLY CHAIN

Η Αλεξάνδρα Πάλλη, Αντιπεριφερειάρχης Επιχειρηματικότητας και Ευρωπαϊκού Προ-



γραμματισμού της Περιφέρειας Αττικής, εστίασε στη σημασία της εφοδιαστικής αλυσίδας ως βασικού άξονα του αγροδιατροφικού τομέα, από την παραγωγή έως τον τελικό καταναλωτή.

Τόνισε ότι οι νέες γενιές καταναλωτών δίνουν ολοένα και μεγαλύτερη σημασία στην προέλευση και τη σύσταση των προϊόντων, ενώ η έννοια της υπεύθυνης κατανάλωσης καθορίζει πλέον τις αγοραστικές τάσεις. Αναφορά έκανε στη δυσκολία πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε χρηματοδότηση και πληροφόρηση, καθώς και στην ανάγκη ενίσχυσης της κατάρτισης και δημιουργίας clusters συνεργασίας. Όπως σημείωσε, τα αυστηρά ESG κριτήρια αποτελούν πλέον προϋπόθεση ένταξης στις μεγάλες εφοδιαστικές αλυσίδες, γεγονός που καθιστά αναγκαία τη συμμόρφωση ακόμη και των μη εισηγμένων επιχειρήσεων, φέρνοντας ως παράδειγμα τη δική της εταιρεία Αγροκλήματα Κιθαιρώνας. Παράλληλα, παρουσίασε πρωτοβουλίες της Περιφέρειας Αττικής, όπως το "Ελληνικό Σύμφωνο Βιώσιμης Επιχειρηματικότητας", που στοχεύει στη σύνδεση μεγάλων και μικρών επιχειρήσεων μέσω κοινών προτύπων και εργαλείων.

## Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ VCS ΣΤΗΝ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗ

Ο Δημήτρης Σίμος, Managing Partner & CEO της Sporos Platform, περιέγραψε τη δραστηριότητα του fund, το οποίο υπο-

στηρίζεται από την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα και το European Investment Fund, με χαρτοφυλάκιο €58 εκατ. και 15 ολοκληρωμένες επενδύσεις.

Πρόσθεσε μάλιστα πως ο πρώτος κύκλος θα κλείσει με 20 επενδύσεις, με τις 5 εξ αυτών να είναι στο κομμάτι της αγροδιατροφής, της επεξεργασίας και της παραγωγής τροφίμων.

Όπως ανέφερε, το επενδυτικό μοντέλο εστιάζει σε εταιρείες με βαθιά γνώση του προϊόντος και της αγοράς, από startups έως ώριμες επιχειρήσεις, με στόχο την ανάπτυξη και τη διεθνή κλιμάκωση.

Σύμφωνα με τον ίδιο, για κάθε €1 επένδυσης σε μετοχικό κεφάλαιο επιτυγχάνεται μόχλευση περίπου €2,5, ενώ η μέση διάρκεια παραμονής σε μια εταιρεία είναι περίπου 5 έτη.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στην εξαγωγική κατεύθυνση, επισημαίνοντας ότι η ελληνική αγορά είναι περιορισμένη και δεν μπορεί να στηρίξει βιώσιμα επιχειρηματικά μοντέλα χωρίς διεθνή προσανατολισμό.

## ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟΝ ΠΡΩΤΟΓΕΝΗ ΤΟΜΕΑ

Ο Νίκος Τακάς, Managing Partner της Thermi VC, παρουσίασε επενδύσεις σε υδροπονικά θερμοκήπια και πρωτογενή τομέα, με στόχο την παραγωγή περίπου 3.500 τόνων φρούτων και λαχανικών σε πλήρη λειτουργία.

Τόνισε ότι η στρατηγική του fund επικεντρώνεται σε επιχειρήσεις που αναδεικνύουν το "Made in Greece" ως διεθνές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, με έμφαση στην ποιότητα, την κλίμακα παραγωγής και την εξαγωγική δυναμική.

Παράλληλα, υπογράμμισε τη σημασία του branding, της έρευνας και ανάπτυξης (R&D) και της στελέχωσης με τεχνοκράτες που κατανοούν τις διεθνείς αγορές.

Ωστόσο, σημείωσε ότι σε πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις παραμένει επιφυλακτικότητα απέναντι στα funds, λόγω διαφορών στη λήψη αποφάσεων και στη δομή εταιρικής διακυβέρνησης.

Στο θέμα των αποτιμήσεων, τόνισε πως κάθε fund έχει διαφορετικό risk profile. Το δικό του το χαρακτήρισε πιο "τσιγκούνικο" στις αποτιμήσεις, καθώς όπως πρόσθεσε θέλουν να είναι πολύ προσεκτικοί με τα χρήματα των επενδυτών τους.



• **AGRIFOOD FORWARD 2026**

## Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Στους χαιρετισμούς που άνοιξαν το Agrifood Forward 2026, ο Ιωάννης Καλλιός, Country Manager της TUV AUSTRIA στην Ελλάδα, τοποθέτησε τη συζήτηση στο ευρύτερο οικονομικό και κοινωνικό πλαίσιο, αναφερόμενος και στην έναρξη της συζήτησης για τη νέα ΚΑΠ στο Ζάππειο.

Όπως υπογράμμισε, ο αγροδιατροφικός τομέας διαθέτει μοναδικά χαρακτηριστικά, τα οποία ενισχύονται περαιτέρω από τις γεωπολιτικές εξελίξεις. Συμβάλλει καθοριστικά στη διατήρηση της κοινωνικής συνοχής στην ύπαιθρο, στηρίζει την απασχόληση και συνδέεται άμεσα με κρίσιμα ζητήματα όπως η αντιμετώπιση της φτώχειας και η κλιματική κρίση.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε και στις μελλοντικές προκλήσεις, επισημαίνοντας ότι ο κλάδος καλείται να ανταποκριθεί σε μια παγκόσμια ζήτηση που αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά, καθώς ο πληθυσμός οδεύει προς τα 10 δισεκατομμύρια, ενώ ταυτόχρονα θα πρέπει να μειώσει το περιβαλλοντικό του αποτύπωμα και να προ-

σαρμοστεί στις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές τάσεις.

### ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΕΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

Εστιάζοντας στην ελληνική πραγματικότητα, ο κ. Καλλιός ανέφερε ότι ο αγροδιατροφικός τομέας παράγει περίπου το 5% του εθνικού πλούτου, ενώ η βιομηχανία τροφίμων αποτελεί τον μεγαλύτερο εργοδότη στη μεταποίηση. Συνολικά, ο κλάδος απασχολεί πάνω από το 55% του ενεργού πληθυσμού, αναδεικνύοντας τη σημασία του για την οικονομία. Ωστόσο, επεσήμανε και τις διαρθρωτικές αδυναμίες, όπως η χαμηλή παραγωγικότητα, η δυσκολία στην υιοθέτηση τεχνολογιών και καινοτομιών και τα περιορισμένα επίπεδα γεωργικής εκπαίδευσης.

Σύμφωνα με τον ίδιο, η αγροδιατροφική επιχειρηματικότητα οφείλει να επιταχύνει τον οργανωτικό και ψηφιακό μετασχηματισμό της, δίνοντας έμφαση στην εκπαίδευση και την ανάπτυξη δεξιοτήτων, στην πιστοποίηση προϊόντων και διαδικασιών, στο επαγγελματικό μάρκετινγκ και το branding, καθώς και



Ιωάννης Καλλιός,  
Country  
Manager,  
TUV  
AUSTRIA

στην αξιοποίηση συνεργασιών, χρηματοδοτικών εργαλείων και αξιόπιστων εργαστηριακών αναλύσεων, με παράλληλη μέριμνα για την προστασία του περιβάλλοντος.

### ΑΠΟ ΤΟΝ ΔΙΑΛΟΓΟ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

Κλείνοντας, ο κ. Καλλιός υπογράμμισε την ανάγκη για ουσιαστικό διάλογο χωρίς τοξικότητα και πολιτικές σκοπιμότητες, επισημαίνοντας ότι η αγορά κινείται με ταχείς ρυθμούς και δεν αναμένει την επίλυση των προβλημάτων.

Όπως ανέφερε, η έμφαση θα πρέπει να δοθεί στην άμεση δράση και στη διαμόρφωση ενός συνεκτικού πλαισίου για το παρόν και το μέλλον του κλάδου, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της βιωσιμότητας του αγροδιατροφικού τομέα.

• **AGRIFOOD FORWARD 2026**

## ΟΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΣΟΒΑΡΗ ΚΑΙ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΗ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Στις σύγχρονες προκλήσεις και τις προοπτικές του αγροδιατροφικού τομέα εστίασαν οι χαιρετισμοί των ομιλητών στο συνέδριο Agrifood Forward 2026, αναδεικνύοντας την ανάγκη για μετάβαση σε ένα πιο ανθεκτικό, ποιοτικό και εξωστρεφές παραγωγικό μοντέλο.

Ο Νικόλαος Λεβεσοβίτης, Πρόεδρος ΔΣ του ΕΣΥΠ/ΕΙΜ/ΕΛΟΤ, έθεσε στο επίκεντρο την έννοια της σύγχρονης ανταγωνιστικότητας, επισημαίνοντας ότι αυτή δεν εξαρτάται πλέον αποκλειστικά από το ίδιο το προϊόν, αλλά από την ικανότητα των επιχειρήσεων να αποδεικνύουν την αξία του.

Όπως σημείωσε, η ικνυλασιμότητα, η διαφάνεια και η συμμόρφωση με τις αυξανόμενες απαιτήσεις καταναλωτών και επενδυτών αποτελούν κρίσιμα στοιχεία για τη διαφοροποίηση στην αγορά. Στο πλαίσιο αυτό, υπογράμμισε ότι η τυποποίηση, η αξιολόγηση συμμόρφωσης, η διαπίστευση και η καλλιέργεια κουλτούρας ποιότητας συνιστούν βασικές προϋποθέσεις για μια σοβαρή και δια-

τηρήσιμη αγροδιατροφική στρατηγική.

Παράλληλα, ανέδειξε τον ρόλο αυτών των εργαλείων στην ενίσχυση της συνέπειας και της εμπιστοσύνης προς τις επιχειρήσεις, στοιχεία που αποκτούν ολοένα μεγαλύτερη σημασία στο σημερινό περιβάλλον.

### ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Αναφερόμενος στο ευρύτερο περιβάλλον, ο κ. Λεβεσοβίτης τόνισε ότι ο αγροδιατροφικός τομέας καλείται να ισορροπήσει απέναντι σε πολλαπλές προκλήσεις, όπως η κλιματική πίεση, το αυξημένο κόστος παραγωγής, οι γεωπολιτικές αβεβαιότητες, καθώς και η ανάγκη για ψηφιακό μετασχηματισμό και συμμόρφωση με αυστηρότερο κανονιστικό πλαίσιο.

Η απάντηση, σύμφωνα με τον ίδιο, βρίσκεται στη μετάβαση σε ένα παραγωγικό μοντέλο που επενδύει στην αξία και όχι μόνο στον όγκο. Αυτό συνεπάγεται την ενσωμάτωση προτύπων, σύγχρονων διαδικασιών και καινοτόμων πρακτικών σε όλη την αλυσίδα



Νικόλαος Λεβεσοβίτης,  
Πρόεδρος  
ΔΣ, ΕΣΥΠ/  
ΕΙΜ/ΕΛΟΤ

αξίας - από την πρωτογενή παραγωγή έως τη συσκευασία και τη διανομή.

Τόνισε, επίσης, την ανάγκη ενίσχυσης του θεσμικού πλαισίου και των συνεργασιών, επισημαίνοντας ότι τα συνέδρια του κλάδου αποτελούν κρίσιμους χώρους διαλόγου που μπορούν να συμβάλουν στη διαμόρφωση ενός πιο ισχυρού και αξιόπιστου αγροδιατροφικού οικοσυστήματος.



• **AGRIFOOD FORWARD 2026**

## ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ, ΨΗΦΙΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

Ο καθοριστικός ρόλος της τεχνολογίας και των δεδομένων στη μετάβαση του αγροδιατροφικού τομέα σε ένα πιο αποδοτικό και ανταγωνιστικό μοντέλο λειτουργίας αναδείχθηκε στο πάνελ "Καινοτομία, ψηφιοποίηση & τεχνικά εργαλεία", υπό τον συντονισμό της Χριστίνα Παρασκευαΐδου, Διευθύντριας Επιχειρησιακού Σχεδιασμού & Ανάπτυξης της NOISIS.

### ΨΗΦΙΑΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ

Ο Δημήτρης Γραμματής, Διευθυντής Παραρτήματος Αιγαίου της TÜV AUSTRIA Hellas, ανέδειξε την ψηφιακή αγροτική παραγωγή ως τη φυσική εξέλιξη της παραδοσιακής γεωργίας, επισημαίνοντας ότι πρόκειται για ένα σύνολο τεχνολογικών εφαρμογών με κεντρικό στόχο τη συλλογή και αξιοποίηση δεδομένων.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης και εργαλείων όπως αισθητήρες, drones και ψηφιακές παγίδες, τα οποία λειτουργούν προληπτικά, εντοπίζοντας κινδύνους πριν αυτοί επηρεάσουν την παραγωγή. Τόνισε ότι η υιοθέτηση αυτών των τεχνολογιών οδηγεί σε μείωση του κόστους και ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, κάτι ιδιαίτερα κρίσιμο στο πλαίσιο διεθνών αγορών και συμφωνιών όπως η Mercosur. Καταληκτικά, υπογράμμισε την ανάγκη εστίασης στη δημιουργία ποιοτικών και ανταγωνιστικών προϊόντων, ώστε οι επενδύσεις στην ψηφιοποίηση να αποδίδουν ουσιαστικά.

### ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ

Από την πλευρά του, ο Ζήσης Μανώσης, Διευθύνων Σύμβουλος της Ζεύς Ακτινίδια, επικεντρώθηκε στην πρακτική εφαρμογή των ψηφιακών εργαλείων σε έναν παραδοσιακό κλάδο όπως η αγροδιατροφή.

Ανέλυσε τη χρήση τεχνολογιών "έξυπνης όρασης", οι οποίες επιτρέπουν τον ποιοτικό έλεγχο των προϊόντων τόσο σε εξωτερικά χαρακτηριστικά όσο και σε εσωτερικές παραμέτρους, όπως τα σάκχαρα.

Επισήμανε ότι η χρήση αυτών των εργαλείων μειώνει την ανάγκη για δαπανηρές αναλύσεις και ενισχύει την αξιοπιστία προς τους πελάτες, ιδιαίτερα στο απαιτητικό περιβάλλον του λιανεμπορίου.

Παρουσίασε επίσης την ανάπτυξη της εσωτερικής πλατφόρμας Zeus Corp, η οποία διασυνδέει παραγωγούς, αγροτεμάχια και εταιρικές λειτουργίες, επιτρέποντας τη συλλογή και αξιοποίηση δεδομένων σε πραγματικό χρόνο. Όπως ανέφερε, η ενσωμάτωση εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης αναμένεται να αυτοματοποιήσει περαιτέρω διαδικασίες, μειώνοντας



δραστικά τον χρόνο λήψης αποφάσεων, από ώρες σε λεπτά. Παράλληλα, δεν παρέλειψε να αναφερθεί στις προκλήσεις υιοθέτησης της τεχνολογίας από μεγαλύτερης ηλικίας παραγωγούς, τονίζοντας ότι η μετάβαση απαιτεί απλά και εύχρηστα συστήματα, καθώς και σταδιακή εκπαίδευση.

### ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ & STORYTELLING

Ο Διονύσης Ποταμίτης, Ιδιοκτήτης της Ενλογία, έδωσε έμφαση στη σημασία της ψηφιακής παρουσίας και του storytelling για την εμπορική επιτυχία ενός προϊόντος. Μέσα από το παράδειγμα της Ενλογία, σημείωσε ότι η αφήγηση γύρω από το προϊόν αποτελεί κρίσιμο εργαλείο σύνδεσης με τον καταναλωτή.

Υπογράμμισε ότι τα ψηφιακά εργαλεία, και ιδιαίτερα αυτά που βασίζονται στην τεχνητή νοημοσύνη, επιτρέπουν την υλοποίηση στοχευμένων καμπανιών με χαμηλότερο κόστος, αυξάνοντας την αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας. Παράλληλα, ανέδειξε τον κομβικό ρόλο των δεδομένων σε όλο το φάσμα της επιχειρηματικής δραστηριότητας, από την παραγωγή έως τη μεταποίηση, επισημαίνοντας ότι οι αποφάσεις πρέπει να βασίζονται σε αναλύσεις και προβλέψεις.

Ωστόσο, τόνισε ότι η ανθρώπινη κρίση παρα-

μένει απαραίτητη για την τελική αξιολόγηση και λήψη αποφάσεων.

### ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Επίσης ο Ηλίας Σούσης, CEO-Founder της Wikifarmer, ανέδειξε τη ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας και την ανάγκη συνεχούς καινοτομίας από τις επιχειρήσεις. Περιέγραψε τη μετάβαση της πλατφόρμας Wikifarmer από μια απλή marketplace λύση σε ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα που ενσωματώνει υπηρεσίες ποιότητας, μεταφορών και αυτοματοποιημένων διαδικασιών.

Τόνισε ότι βασικός στόχος είναι η εξάλειψη των αναποτελεσματικότητων στην εφοδιαστική αλυσίδα, με τη συμβολή της Τεχνητής Νοημοσύνης να είναι καθοριστική στην ανάλυση δεδομένων και τη βελτιστοποίηση της παραγωγής.

Υπογράμμισε ότι μέσα στα επόμενα χρόνια η υιοθέτηση της τεχνολογίας δεν θα αποτελεί επιλογή αλλά προϋπόθεση ανταγωνιστικότητας. Παράλληλα, επεσήμανε ότι, παρά τη βελτίωση στην παραγωγή, η Ελλάδα υστερεί ακόμη σε επίπεδο προώθησης και εμπορικής αξιοποίησης των προϊόντων της, φέρνοντας ως παράδειγμα πρακτικές άλλων χωρών που αξιοποιούν πιο αποτελεσματικά το branding.

• **BROWN-FORMAN**  
**ΓΙΑΤΙ Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**  
**ΠΡΟΤΙΜΑ ΝΑ**  
**ΠΟΥΛΗΘΕΙ ΣΤΗΝ**  
**PERNOD RICARD**  
**ΚΑΙ ΟΧΙ ΣΤΗΝ**  
**SAZERAC**

Η οικογένεια που ελέγχει την παραγωγή του Jack Daniel's, Brown-Forman, φαίνεται να προτιμά μια ενδεχόμενη πώληση στη γαλλική εταιρεία αποσταγμάτων Pernod Ricard έναντι ανταγωνιστικής πρότασης από την αμερικανική εταιρεία αλκοολούχων ποτών Sazerac, σύμφωνα με το Reuters.

Η οικογένεια θεωρεί την Pernod Ricard ως πιο prestigious αγοραστή, με χαρτοφυλάκιο ισχυρότερων και πιο αναγνωρίσιμων εμπορικών σημάτων, σύμφωνα με την ίδια πηγή, η οποία ζήτησε να μην κατονομαστεί λόγω της ιδιωτικότητας των διαβουλεύσεων.

Η Sazerac, η οποία διαθέτει μάρκες όπως Corazon tequila και Svedka vodka, εμφανίστηκε ως νέος διεκδικητής για την Brown-Forman νωρίτερα αυτόν τον μήνα, μετά την



ανακοίνωση της Pernod Ricard τον Μάρτιο ότι βρίσκεται σε συνομιλίες για πιθανή συγχώνευση, η οποία θα δημιουργούσε τη δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία αλκοολούχων ποτών παγκοσμίως βάσει πωλήσεων, πίσω από την Diageo.

Οι προτεινόμενοι όροι, που συνδυάζουν μετρητά και μετοχές, θα επέτρεπαν επίσης στην οικογένεια να διατηρήσει ένα σημαντικό ποσοστό συμμετοχής και έναν βαθμό επιρροής στη νέα, ενοποιημένη εταιρεία, ανέφερε η ίδια πηγή.

**ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ**  
**ΤΗΣ PERNOD RICARD**

Η προσφορά της Pernod Ricard που εξετάζεται αποτελείται κατά 80% από μετοχές και

κατά 20% από μετρητά, αν και οι όροι ενδέχεται να αλλάξουν, σύμφωνα με άλλη πηγή που μίλησε στο Reuters.

Η Sazerac, που ελέγχεται από την οικογένεια Goldring, έχει προσφέρει για την Brown-Forman περίπου \$15 δισ., ή \$32 ανά μετοχή, σύμφωνα με πηγή που γνωρίζει την υπόθεση και μίλησε την περασμένη εβδομάδα. Σε αντίθεση με την πιο παραδοσιακή πρόταση εξαγοράς της Sazerac, αναλυτές έχουν επισημάνει ότι μια συμφωνία με την Pernod Ricard θα μπορούσε να περιλαμβάνει ανταλλαγή μετοχών, κάτι που θα επέτρεπε στην οικογένεια Brown να διατηρήσει μέρος του ελέγχου της εμβληματικής παραγωγού bourbon, την οποία διαχειρίζεται από το 1870.

• **Debrief** •

**ΟΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟΙ TIM COOK**

Και κάπως έτσι έφτασε το τέλος εποχής για τη θητεία του Tim Cook ως CEO στην Apple. Μετά από στο τιμόνι της εταιρείας, ο Cook αναλαμβάνει ρόλο Εκτελεστικού Προέδρου από την 1η Σεπτεμβρίου, παραδίδοντας τα νήια στον John Ternus.

Θυμάμαι τη μετάβαση της Apple από τον Steve Jobs στον Tim Cook, το 2011. Και τις αμφιβολίες αρκετών. "And now what?", αναρωτιόντουσαν.

Εύλογες αμφιβολίες. Ο Jobs δεν ήταν κάποια τυχαία προσωπικότητα. Στην πραγματικότητα υπήρξε μορφή που άλλαξε όχι μόνο την αγορά, αλλά και τις ζωές μας. Όχι μία, αλλά πολλές φορές. Άλλαξε τον τρόπο που επικοινωνούμε, καταναλώνουμε περιεχόμενο και δουλεύουμε. Στις ΗΠΑ χρησιμοποιούν τον όρο "generational talent" για τα άτομα με εξαιρετικά σπάνιες δεξιότητες που εμφανίζονται μόνο μία φορά κάθε 15-25 χρόνια. Ταλέντα σαν τον Jobs δεν εμφανίζονται κάθε 15-25 χρόνια, αλλά κάθε 50 χρόνια, και αν.

Στα παπούτσια ενός τέτοιου ταλέντου κλή-

θηκε να χωρέσει ο Cook. Ούτε ψύλλος στον κόρφο του δηλαδή. Κι όμως τα κατάφερε εξαιρετικά. Η Apple όχι μόνο δεν έχασε τον βηματισμό της, αλλά είναι μια πανίσχυρη εταιρεία, σημείο αναφοράς για τον τεχνολογικό κλάδο. Επί ημερών του, το 2018, έγινε η πρώτη εισηγμένη στην ιστορία με αποτίμηση \$1 τρισ. Σήμερα η αξία της ανέρχεται σε \$4 τρισ.

Γιατί τα γράφω όλα αυτά. Γιατί ακόμα και σήμερα υπάρχουν φωνές που λένε "ναι, αλλά ποιο προϊόν το Cook επαναπροσδιόρισε την αγορά;".

Τα πράγματα στη δική μου σκέψη είναι πολύ απλά: Ο κόσμος, οι επιχειρήσεις, η ζωή, χρειάζονται και τους Jobs και τους Cook. Τους Jobs δεν τους παραγγέλνεις. Γεννιούνται για να αλλάξουν τον κόσμο. Δεν ξέρω πως, αλλά μία φορά στα 50 χρόνια εμφανίζεται από το πουθενά κάποιος άνθρωπος που γεννά ιδέες με την ταχύτητα πολυβόλου και φέρνει τα πάντα τούμπα. Προσωπικά, αυτοί οι άνθρωποι είναι η αδυναμία μου.

Και οι Cook, όμως, είναι ανεκτίμητοι. Θα αποτολμήσω να τους χαρακτηρίσω "νοικοκύρηδες". Παραλαμβάνουν κάτι καλό και το κάνουν καλύτερο. Μεθοδικά, αθόρυβα χτίζουν πάνω στην επιτυχία άλλων, δίνοντας μεγαλύτερη αξία στο έργο τους. Μπορεί να μην είναι θηρευτές που τρώγονται με τα ρούχα τους για το επόμενο μεγάλο κάτι, αλλά απηνείς προστάτες των κερκτημένων. Ο Cook όχι μόνο διαφύλαξε την ισχύ της Apple, αλλά την πολλαπλασίασε. Δεν είναι μικρό πράγμα αυτό.

Στις επιχειρήσεις, στην πολιτική, στις σχέσεις, ενστικτωδώς την προσοχή μας τραβάνε οι Jobs. Δικαίως. Να μην ξεχνάμε, όμως, ότι ο κόσμος έχει ανάγκη τους Cook. Τους ανθρώπους και τα στελέχη που στην πραγματικότητα μπετονάρουν με σταθερότητα τον κόσμο μας και μας προσφέρουν τη βάση για τα επόμενα εκπληκτικά πράγματα.

Γιάννης Παλιούρης  
[giannis@notice.gr](mailto:giannis@notice.gr)

• ΔΟΥΜΠΙΑ

## ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ MONDE SELECTION 2026

Σημαντικές διεθνείς διακρίσεις απέσπασε το ανθρακούχο φυσικό μεταλλικό νερό Δουμπιά στον καταξιωμένο διεθνή διαγωνισμό Monde Selection 2026.

Συγκεκριμένα, το Δουμπιά Περγαμόντο έλαβε την ανώτατη διάκριση Grand Gold.

Παράλληλα, το ανθρακούχο φυσικό με-

ταλλικό νερό Δουμπιά διακρίθηκε με Gold βραβείο, ξεχωρίζοντας για τη δροσερή και ισορροπημένη γεύση του, καθώς και για τη φυσική του καθαρότητα, χαρακτηριστικά που το καθιστούν επιλογή για διαφορετικές στιγμές κατανάλωσης μέσα στην ημέρα, όπως αναφέρει η εταιρεία.



Monde Selection Awards 2026

ΔΟΥΜΠΙΑ Περγαμόντο - GRAND GOLD

ΔΟΥΜΠΙΑ - GOLD

Η ποιότητα που ξεχωρίζει, διαχρονικά βραβευμένη!

## Business Maker

### Η ΜΕΓΑΛΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΨΑ ΕΚΕΙ ΠΟΥ ΚΑΠΟΙΟΙ ΘΑ... ΖΟΡΙΣΤΟΥΝ

Στην αγορά των αναψυκτικών, όπου οι ισορροπίες αλλάζουν πιο αργά από όσο δείχνουν οι δείκτες, η περίπτωση της ΕΨΑ συζητιέται έντονα το τελευταίο διάστημα – αλλά όχι πάντα με ακρίβεια, όπως λένε καλά πληροφορημένες πηγές. Η εικόνα περί... εκτροχιασμού απορρίπτεται, με το αφήγημα να γέρνει περισσότερο προς μια δύσκολη, αλλά ελεγχόμενη μεταβατική φάση. Στο τιμόνι βρίσκεται νέος CEO εδώ και λιγότερους από οκτώ μήνες, με την αποστολή να νοικοκυρέψει το μαγαζί, όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στην πιάτσα.

"Η κατάσταση δεν είναι τραγική, όπως παρουσιάζεται", σημειώνεται, με τον βασικό επενδυτή, το fund SMERemediumCap του Νίκου Καραμούζη, να έχει ήδη ενισχύσει

την εταιρεία με νέα κεφάλαια, ύψους αρκετών εκατομμυρίων ευρώ, από την ανάληψη του ελέγχου.

Η περίοδος, πάντως, δεν ήταν εύκολη. Οι ζημιές του 2024 χαρακτηρίζονται ως αποτέλεσμα ενός εκτεταμένου... καθαρίσματος του ισολογισμού και λειτουργικών στρεβλώσεων. Παράλληλα, η αύξηση του κόστους πρώτων υλών, και ειδικά των χυμών, επιβάρυνε συνολικά την κατηγορία, σε μια περίοδο, που η κατανάλωση παραμένει ευαίσθητη.

Το turn around, όπως λένε, όχι μόνο είναι εφικτό, αλλά η εταιρεία έχει και μια μεγάλη ευκαιρία. Και αυτή δεν είναι άλλη από την αλλαγή, που φέρνει το σύστημα επιστροφής συσκευασιών DRS (Deposit Return Scheme). Αν και στην αρχική φάση αναμένεται να πιέ-

σει τον κλάδο του εμφιαλωμένου νερού, για την ΕΨΑ εκτιμάται ότι μπορεί να λειτουργήσει ως συγκριτικό πλεονέκτημα. Η εταιρεία διαθέτει ισχυρή παρουσία σε γυάλινες επιστροφόμενες συσκευασίες και ήδη ανεπτυγμένο αποτύπωμα στο κανάλι του HoReCa. Στο παρασκήνιο, στελέχη της αγοράς επισημαίνουν ότι τώρα αλλάζει το αφήγημα της συσκευασίας και ότι οι παίκτες, που δεν είναι έτοιμοι σε επίπεδο υποδομών, θα πιεστούν περισσότερο. Η ουσιαστική, όμως, ανάγνωση, που αρχίζει να διαμορφώνεται στο παρασκήνιο, είναι ότι η ΕΨΑ δεν βρίσκεται απλώς σε φάση εξυγίανσης, αλλά μπροστά σε μια πραγματική ευκαιρία repositioning.

Θα την αρπάξει από τα μαλλιά; Για να δούμε...

### Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΠΟΥ ΑΠΕΙΛΕΙ ΤΗ ΦΕΤΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΑΜΕΝΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Μια διάχυτη ανησυχία αρχίζει να απλώνεται στην αγορά των γαλακτοκομικών, με τη φέτα να βρίσκεται ξανά στο επίκεντρο των συζητήσεων. Σύμφωνα με παράγοντες του κλάδου, το πραγματικό ζήτημα φέτος δεν είναι η ζήτηση, αλλά η προσφορά. Όπως σημειώνεται, οι ενδείξεις για τις ποσότητες γάλακτος, που θα κατευθυνθούν προς τυροκόμηση, είναι σαφώς πιο περιορισμένες από τις αρχικές εκτιμήσεις. "Ακούω να διαμαρτύρονται οι ζώνες γάλακτος των τυροκομείων", αναφέρει χαρακτηριστικά στέλεχος της αγοράς, περιγράφοντας ένα περιβάλλον, όπου οι πιέσεις ξεκινούν ήδη από το πρωτογενές επίπεδο.

Η εξέλιξη αυτή, αν επιβεβαιωθεί στην πλή-

ρη της έκταση, αναμένεται να συμπιέσει την παραγωγή και να λειτουργήσει ανοδικά στις τιμές. Κάτι, που, όπως εκτιμούν παράγοντες της αγοράς, θα περάσει αναπόφευκτα και στις εξαγωγές, όπου η φέτα έχει χτίσει ισχυρή δυναμική τα τελευταία χρόνια.

Οι ίδιες πηγές δεν κρύβουν τον προβληματισμό τους για τη φετινή πορεία. Το περυσινό +11% στις εξαγωγές θεωρείται δύσκολο να επαναληφθεί, με πιο ρεαλιστικά σενάρια να τοποθετούν την αύξηση κοντά στο 2%. "Η ζήτηση υπάρχει, αλλά η αγορά δεν συγχωρεί τις ελλείψεις", σημειώνεται χαρακτηριστικά.

Πέρα όμως από τα νούμερα, στο παρασκή-

νιο αναδεικνύεται και μια διαχρονική αδυναμία: Ο τουρισμός. Παρά την εκρηκτική επισκεψιμότητα της χώρας, η φέτα δεν καταφέρνει να κλειδώσει την παρουσία της στην εστίαση, με την ελληνική σαλάτα συχνά να σερβίρεται με λευκό τυρί. Η κατάργηση της αγορανομικής υποχρέωσης για χρήση φέτας στα χρόνια των Μνημονίων δεν επανήλθε ποτέ.

"Με 30 εκατομμύρια επισκέπτες, αυτό δεν είναι λεπτομέρεια – είναι χαμένη ευκαιρία", λέει χαρακτηριστικά άνθρωπος της αγοράς. Το ερώτημα πλέον είναι αν η φέτα θα συνεχίσει να κερδίζει στο εξωτερικό, χάνοντας όμως έδαφος εκεί, όπου θα μπορούσε να έχει το πιο φυσικό της κοινό.

## Business Insight

# ΤΟ ΝΕΙΝ MERZ- ORLOPP ΣΤΟΝ ORCEL ΓΙΑ ΤΗΝ COMMERZBANK. ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ (;) Η MELONI ΓΙΑ BANCO BPM

Επίθεση κατά της Unicredit εξαπέλυσαν ο Γερμανός Καγκελάριος και ο επικεφαλής της Commerzbank, κατηγορώντας ανοιχτά τη διοίκηση Orcel για **εχθρικές τακτικές**, στην προσπάθεια να εξαγοράσει τον όμιλο με έδρα την Φρανκφούρτη έναντι €35 δισ. Ο Ιταλός τραπεζίτης παρουσίασε προχθές (Δευτέρα) μία νέα πρόταση με επικαιροποιημένο σχέδιο προκαλώντας την αντίδραση του Βερολίνου, με την Καγκελαρία να κάνει λόγο για παραπλανητικούς χαρακτηρισμούς. **Ο Orcel από τους πιο δραστήριους dealmakers στο ευρωπαϊκό banking- γνωστός για τις επιθετικές τακτικές του- γνωστός άλλωστε και ως el Triburon (the Shark...)** από την πρότερη θητεία του στην Santander- υποστήριξε ότι η Commerzbank έχει υποαποδώσει σημαντικά από τη σημερινή στρατηγική της, προσθέτοντας ότι το νέο σχέδιο της Unicredit θα μπορούσε να αυξήσει τα καθαρά κέρδη της γερμανικής τράπεζας σε περίπου €5,1 δισ. έως το 2028 -σημαντικά υψηλότερα από τις τρέχουσες προβλέψεις.

**“Η Commerzbank κινδυνεύει να καταστεί όλο και πιο ακατάλληλη για ένα τραπεζικό περιβάλλον που αλλάζει ραγδαία”, το μόντο του Orcel μόνο που για τον 62ετή γεννημένο στην Ρώμη η έννοια της παραγωγής κέρδους είναι εντελώς αντίθετη με τη φιλοσοφία της Commerzbank- εδώ και 156 χρόνια. Η δεύτερη μεγαλύτερη τράπεζα της Γερμανίας με στοιχεία ενεργητικού €592,9 δισ. (Q3/2025) με ευρεία καταθετική βάση, με προσανατολισμό στην εμπορική τραπεζική και προτεραιότητα στη χρ-**

**ματοδότηση της ΜμΕπιχειρηματικότητας της γερμανικής οικονομίας.**

Πολιτική της η παραγωγή αξίας με εντελώς αντίθετα “εργαλεία” σε σχέση με τον **UniCredit που από το 1998 και μετά (συγχώνευση Unicredito & Credito Italiano) εξελίχθηκε σε κυρίως investment banking** όμιλος που δημιουργεί αξία μέσω μόχλευσης κεφαλαίου. Διαδικασία που προφανώς μπορεί να αποφέρει περισσότερα κέρδη- κυρίως χρηματιστηριακά- από τη συντηρητική... Εμπορική της Γερμανίας, αλλά με εύλογο μεγαλύτερο ρίσκο. Πολύ δε περισσότερο σε περίοδο υπέρ μόχλευσης “χρηματιστηριακού” κεφαλαίου και πρώτων αναταράξεων στην “ιδιωτική πίστωση”, δηλαδή το private credit που έχει οδηγήσει μεγαθήρια. όπως λ.χ. η JPMC να προχωρά το Μάρτιο 2026 σε δραστικό περιορισμό του περιορισμού χρηματοδότησης των private credit funds **και τον Jamie Dimon να προειδοποιεί για τις...περίφημες cockroaches** που ξεπροβάλλουν από τις ρωγμές του παράλληλου χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Για τους ίδιους λόγους η Ρώμη αρνείται σταθερά να πει το “Si” στην προσπάθεια της **μιλανέζικης τράπεζας να αποκτήσει την Banco BPM**, ακριβώς επειδή πρόκειται για τράπεζα Popolare λειτουργώντας με περίπου τις ίδιες αρχές και πολιτική με την...ομόλογη της γερμανική.

**Χαρακτηριστικά “επενδυτικής τραπεζικής” που από την αρχή της παρουσίας στο μ.κ. της Alpha Bank η διοίκηση Orcel προωθεί μεθοδικά για την παλαιότερη ιδι-**

**ωτική τράπεζα της χώρας.** Η εντελώς διαφορετική στάση της ελληνικής πλευράς έναντι της γερμανικής και ιταλικής μένει να επιβεβαιωθεί (ή όχι) στην πορεία, θυμίζοντας ότι ο Orcel έβαλε φρένο στην άμεση περαιτέρω σημαντική αύξηση της συμμετοχής (όπως προεξοφλούσε μέρος της κοινότητας) για ευνότους λόγους.

**Το ποσοστό στην Alpha Bank παραμένει στο όριο του 33%-34% (;) με την Goldman Sachs να διαθέτει εν δυνάμει ποσοστό 5,04% που σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς θα μπορούσε να εισφερθεί στην UniCredit σε πιο εύθετο χρόνο.**

Επανερχόμενος στα της Commerzbank, σύμφωνα με την Handelsblatt ο επικεφαλής της γερμανικής τράπεζας υποστηρίζει ότι η ριζική αναδιάρθρωση που θέλει να εφαρμόσει ο Ιταλός ομόλογος του- στην περίπτωση που αποκτούσε τον πλήρη έλεγχο της- περιλαμβάνει και απολύσεις (απειλούμενες θέσεις εργασίας, όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά στο “πρωτοσέλιδο” της έγκυρης οικονομικής γερμανικής εφημερίδας [\[για όσους θέλουν να δουν περισσότερα\]](#)).

Σύμφωνα με άλλα γερμανικά Μέσα η **συγκυρία φαίνεται να λειτουργεί υπέρ των Merz-Orlapp καθώς η ΕΚΤ έχει εισέλθει σε περίοδο προετοιμασίας διαδοχής της Lagarde.** Η θητεία της Γαλλίδας λήγει επίσημα Οκτώβριο 2027) αλλά στην Φρανκφούρτη έχει αρχίσει ήδη η ονοματολογία (με επικρατέστερο τον Ισπανό Pablo Hernandez de Cos και αουτσάιντερ τους Joachim Nagel και Klaas Knot).

**BNB**  
**DAILY**

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ  
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

Business Opinions - Business Secrets  
- Τράπεζες - Ναυτιλία - Real Estate  
- Μετακινήσεις Στελεχών

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

**BnBeauty**

Γίνε  
συνδρομητής  
εδώ



• HEINEKEN  
**ΝΕΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ BRAND  
AMBASSADOR ΤΗΣ HEINEKEN  
0.0 Η SERENA WILLIAMS**

Η Heineken 0.0 ανακοίνωσε την Serena Williams ως τη νέα της παγκόσμια brand ambassador, εγκαινιάζοντας μια πολυετή συνεργασία που μέσα από ένα από τα ταχύτερα αναπτυσσόμενα κοινωνικά αθλήματα στον κόσμο, το padel. Για την έναρξη της συνεργασίας, η Serena πέρασε μία ημέρα εκπλήσσοντας ανυποψίαστους παίκτες padel στο Μαϊ-

άμι, μπαίνοντας στο γήπεδο ως "αναπληρωματική" συμπαίτρια της τελευταίας στιγμής σε έναν αγώνα που είχαν κλείσει μέσω της λειτουργίας Open Match by Heineken 0.0 στην πλατφόρμα κρατήσεων Playtomic. Πρόκειται για το πρώτο μέρος μιας νέας πρωτοβουλίας της Heineken 0.0, με την ονομασία "Unexpected Doubles".



**SECRETRECIPE**

**Μέτρα στήριξης: Έρχεται επιδότηση  
ρεύματος και στο βάθος... τρόφιμα;**

Σήμερα, εκτός απροόπτου, αναμένεται να ανακοινωθούν τα σημαντικά μέτρα στήριξης των πολιτών που θα καλυφθούν από το υπερπλεόνασμα. Πληροφορίες του Fnb Daily αναφέρουν πως κατά πάσα πιθανότητα θα ανακοινωθεί επιδότηση ρεύματος. Στο τραπέζι έχει πέσει και η επιδότηση τροφίμων. Ωστόσο υπάρχουν δεύτερες σκέψεις για το εν λόγω μέτρο που ίσως ληφθεί σε επόμενη φάση και εφόσον η κρίση συνεχιστεί...

**Editorial**

**Branding value for money**

Τί ακούμε διαρκώς τα τελευταία χρόνια; Ότι η αγορά στο retail - food και non food - είναι price driven. Ότι οι καταναλωτές - σε Ελλάδα και Ευρώπη, και όχι μόνο - ψωνίζουν με βάση αποκλειστικά την τιμή του προϊόντος και δεν ενδιαφέρονται για τα ποιοτικά του χαρακτηριστικά. Και ότι υπάρχει ένα μικρό μόνο κοινό, το οποίο είναι ευκατάστατο και είναι αυτό, που μπορεί και αγοράζει κάτι πιο premium. Είναι έτσι; Σε μεγάλο βαθμό. Όχι, όμως, στο 100%. Και, ότι, υπό αυτές τις συνθήκες, τα ελληνικά προϊόντα, που θεωρούνται premium ποιοτικά, δεν μπορούν να τύχουν ευρείας αποδοχής, λόγω τιμής. Τελικά, όμως, η ίδια η ζωή λύνει πολλά θέματα από μόνη της και αποδομεί ουκ ολίγους μύθους. Στο Agrifood Forward Conference, που πραγματοποιήθηκε χθες, στην Αθήνα, άκουσα τον Διευθυντή Αγορών Νωπών και Κατεψυγμένων της Metro, Κωνσταντίνο Αβράμη, να αφηγείται την περίπτωση των ροδακίνων, Velvita Gold, του συνεταιρισμού Βελβεντού Κοζάνης. Πρόκειται για premium προϊόν στην κατηγορία του, το οποίο έπρεπε να πουληθεί 30% ακριβότερα από τα απλά ροδάκινα. Γι αυτό και το έβαλαν διστακτικά στο δίκτυο, στην αρχή σε πέντε καταστήματα. Και γινόταν sold out σε χρόνο dt. Μάλιστα, σε ένα κατάστημα, σε παραθεριστικό κέντρο, οι πελάτες σχημάτιζαν ουρές για να έρθει η νέα παρτίδα και να ψωνίσουν! Τί δείχνει αυτό; Πρώτον, ότι, ανεξάρτητα της όποιας δύσκολης συγκυρίας, σε περιβάλλον υψηλών τιμών, οι καταναλωτές εκτιμούν το ποιοτικό προϊόν και είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα για να το αποκτήσουν (σε τελική, αγοράζει μικρότερη ποσότητα και απολαμβάνει καλύτερη ποιότητα). Δεύτερον, ότι υπάρχει αγορά για το ελληνικό ποιοτικό προϊόν, τόσο εντός, όσο και εκτός Ελλάδας. Αρκεί να το μπραντάρουμε σωστά και να είναι πάντα value for money. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)

# Χτίζουμε το μέλλον μαζί γιατί αξίζει.



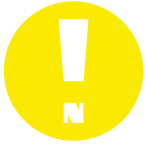
Για πάνω από 25 χρόνια δημιουργούμε αξία καθημερινά στην τοπική κοινωνία και οικονομία.

- Με περισσότερα από **231 καταστήματα**
- Πάνω από **6.700 ανθρώπους**
- **Δράσεις** για το περιβάλλον
- Μια σειρά από **βιώσιμες πρακτικές**

Μάθε περισσότερα



H



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

ΣΤΟ

DELPHI  
ECONOMIC  
FORUM

#01

ΤΕΤΑΡΤΗ  
22 ΑΠΡΙΛΙΟΥ  
2026

**DELPHI ECONOMIC FORUM**  
Ξεκινά σήμερα η 11η διοργάνωση  
- Πεδίο απάντησης  
για την επόμενη ημέρα  
σε Ελλάδα, Ευρώπη  
και τον κόσμο

ΜΕΤΑΔΙΔΟΥΝ



**Νεκτάριος  
Β. Νιώτης**



**Μάκης  
Αποστόλου**



**Στέλλα  
Αυγουστάκη**



**Μάριος  
Δελατόλας**

**ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ  
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**  
τηλ.: 210 363.4061

Με την αξιοπιστία της



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

POWERED BY:



Γιατί αξίζει.

**OMODAS** **PLUG-IN**  
SUPER HYBRID SYSTEM



# Annual Meeting XI

## April 22–25, 2026



### DELPHI ECONOMIC FORUM

## Ξεκινά σήμερα η 11η διοργάνωση – Πεδίο απάντησης για την επόμενη ημέρα σε Ελλάδα, Ευρώπη και τον κόσμο

Το Οικονομικό Φόρουμ των Δελφών ξεκινά σήμερα τον 11ο χρόνο παρουσίας του, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο του ως ένα από τα σημαντικότερα διεθνή σημεία συνάντησης για τον διάλογο γύρω από την οικονομία, την πολιτική, την ενέργεια, την τεχνολογία και τις μεγάλες γεωπολιτικές εξελίξεις.

Σε μια περίοδο κατά την οποία η διεθνής πραγματικότητα μεταβάλλεται με εξαιρετικά γρήγορους ρυθμούς, η φετινή διοργάνωση, με κεντρικό τίτλο "The Shock of the New", φιλοδοξεί να αναδείξει τις νέες ισορροπίες και τις σύνθετες προκλήσεις που διαμορφώνουν τον κόσμο του σήμερα και του αύριο.

Με τη συμμετοχή ακαδημαϊκών, στοχαστών, στελεχών της αγοράς και διεθνών αναλυτών, το 11ο Οικονομικό Φόρουμ των Δελφών επιβεβαιώνει ότι δεν αποτελεί απλώς μια διοργάνωση υψηλού κύρους, αλλά μια ουσιαστική πλατφόρμα ιδεών και στρατηγικού διαλόγου.

### ΠΑΝΩ ΑΠΟ 200 ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Με περισσότερες από 200 συζητήσεις, 25 κλειστές συνεδριάσεις, έξι roundtable sessions και τη συμμετοχή περίπου 1.200 ομιλητών, το Φόρουμ φέρνει στους Δελφούς κορυφαίες προσωπικότητες από τον χώρο της πολιτικής, της οικονομίας,

της ακαδημαϊκής κοινότητας, των διεθνών οργανισμών και των επιχειρήσεων. Κυβερνητικοί αξιωματούχοι, στελέχη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αρχηγοί κρατών, επενδυτές, εκπρόσωποι της επιχειρηματικής κοινότητας και κορυφαίοι αναλυτές θα συναντηθούν για να ανταλλάξουν απόψεις και να αναζητήσουν λύσεις σε ένα περιβάλλον αυξημένης αβεβαιότητας.

### ΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ

Στο επίκεντρο της φετινής διοργάνωσης βρίσκονται οι γεωπολιτικές εξελίξεις, οι σχέσεις της Ευρώπης με τις Ηνωμένες Πολιτείες και την Μέση Ανατολή, η κλιματική κρίση, η τεχνολογική μετάβαση και η σαρωτική επίδραση της Τεχνητής Νοημοσύνης στην οικονομία, τις επιχειρήσεις και την κοινωνία. Την ίδια στιγμή, το Φόρουμ επιχειρεί να χαρτογραφήσει τις λύσεις που απαιτούνται για να αντιμετωπιστεί το "σοκ" μιας νέας πραγματικότητας, μέσα από τη συμβολή περισσότερων από 51 διεθνών think tanks και οργανισμών, όπως ο ΟΟΣΑ, η Παγκόσμια Τράπεζα, το Chatham House, το London School of Economics, το Warsaw Security Forum, το Heritage Foundation και το Atlantic Council.

### ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑ

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται φέτος στην ενέρ-

γεια, η οποία αναδεικνύεται σε καθοριστικό παράγοντα διεθνούς σταθερότητας, οικονομικής ανθεκτικότητας και γεωπολιτικής ισχύος. Σε ένα περιβάλλον όπου οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή επηρεάζουν άμεσα τις αγορές, τις αλυσίδες εφοδιασμού και το κόστος παραγωγής, η ενεργειακή ασφάλεια επανέρχεται στο προσκήνιο με μεγαλύτερη ένταση. Το Φόρουμ αναμένεται να αναδείξει την ανάγκη επιτάχυνσης επενδύσεων, μεταρρυθμίσεων και διακρατικών συνεργασιών, σε μια συγκυρία όπου η διεθνής ενεργειακή αγορά δοκιμάζεται και καλείται να προσαρμοστεί σε νέες απαιτήσεις. Παράλληλα, οι συζητήσεις θα εστιάσουν στη γεωπολιτική της ενέργειας, στο πραγματικό κόστος της για την κοινωνία και την οικονομία, αλλά και στον ρόλο της Ευρώπης ως κόμβου ενεργειακής διασύνδεσης, ιδιαίτερα στην Ανατολική Μεσόγειο και την Νοτιοανατολική Ευρώπη.

### ΙΝΔΙΑ - ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ - ΕΥΡΩΠΗ

Στο ίδιο πλαίσιο, το Φόρουμ θα φωτίσει και τη στρατηγική σημασία του Οικονομικού Διαδρόμου Ινδίας - Μέσης Ανατολής - Ευρώπης (IMEC), ενός σχεδίου που φιλοδοξεί να διαμορφώσει ένα νέο δίκτυο σιδηροδρομικών, ενεργειακών και ψηφιακών υποδομών, ενισχύοντας τη συνδеси-





μότητα ανάμεσα στην Ασία, την Μέση Ανατολή και την Ευρώπη. Η συζήτηση γύρω από το IMEC αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον όχι μόνο λόγω της επιρροής του στις παγκόσμιες εμπορικές σχέσεις, αλλά και λόγω των νέων προοπτικών που μπορεί να δημιουργήσει για την Ελλάδα ως κρίσιμο κόμβο διασύνδεσης και μεταφορών.

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΜΥΝΑ

Παράλληλα, σημαντική θέση στην ατζέντα κατέχουν η άμυνα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και η στρατηγική ανθεκτικότητα. Σε μια περίοδο όπου η Ευρώπη καλείται να ενισχύσει τη βιομηχανική και αμυντική της ετοιμότητα, το Φόρουμ θα φιλοξενήσει συζητήσεις για τη στρατιωτική κινητικότητα, την αύξηση των αμυντικών επενδύσεων, την προστασία κρίσιμων υποδομών και τις τεχνολογίες διπλής χρήσης, οι οποίες επηρεάζουν ολοένα και περισσότερο το νέο μοντέλο ασφάλειας.

## ΥΓΕΙΑ

Η υγεία αποτελεί επίσης έναν από τους βασικούς πυλώνες της φετινής διοργάνωσης. Σε μια εποχή κατά την οποία τα συστήματα υγείας βρίσκονται αντιμέτωπα με οικονομικές πιέσεις, δημογραφικές μεταβολές και την ανάγκη ψηφιακού μετασχηματισμού, το 11ο Οικονομικό Φόρουμ των Δελφών αναδεικνύει το σύνολο των κρίσιμων ζητημάτων του τομέα, από τη χάραξη πολιτικής και την καινοτομία



έως την πρόληψη, τη φροντίδα και τη μακροχρόνια υποστήριξη των ασθενών. Με αυτόν τον τρόπο, η υγεία εντάσσεται όχι μόνο ως κοινωνική προτεραιότητα, αλλά και ως ζήτημα οικονομικής και θεσμικής βιωσιμότητας.

## ΠΟΙΟΙ ΘΑ ΔΩΣΟΥΝ ΤΟ "ΠΑΡΩΝ"

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και η σύνθεση των συμμετεχόντων. Την έναρξη του Φόρουμ θα κηρύξει ο Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας, Κωνσταντίνος Τασούλας, ενώ την ολομέλεια της πρώτης ημέρας θα κλείσει ο διάλογος του

Πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη με τον Πρόεδρο του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου, Αντόνιο Costa. Στους Δελφούς θα βρεθούν, μεταξύ άλλων, κορυφαίοι Ευρωπαίοι Επίτροποι, υπουργοί της ελληνικής κυβέρνησης, στελέχη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων, του Ευρωπαϊκού Μηχανισμού Σταθερότητας και της Παγκόσμιας Τράπεζας.

Παράλληλα, το "παρών" θα δώσουν σημαντικές διεθνείς πολιτικές προσωπικότητες, όπως ο Πρόεδρος της Εσθονίας, Alar Karis, ο Πρωθυπουργός της Αλβανίας, Edi Rama και ο Πρίγκιπας Αλβέρτος Β΄ του Μονακό, αλλά και προσωπικότητες με βαρύ αποτύπωμα στη διεθνή σκηνή, όπως ο Abdullah Gül, ο Ehud Olmert, ο Herman Van Rompuy, ο Charles Michel και ο Paolo Gentiloni. Ισχυρή θα είναι και η ελληνική συμμετοχή, με εκπροσώπους της κυβέρνησης, της αντιπολίτευσης, της πολιτειακής ηγεσίας και πρώην κορυφαίους θεσμικούς παράγοντες να συμμετέχουν ενεργά στις συζητήσεις.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER  
 ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ  
 Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος



ISO 27001:2013  
 No. 20201210005985



ISO 22301:2019  
 No. 20000210005984



CONTENT & SERVICES

Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | Διευθυντής Σύνταξης: Μάκης Αποστόλου | Αρχισυντάκτης: Γιάννης Παλιούρης | Sales Manager: Βίλλυ Τριπολίτου  
 Senior Business Development: Μύριαμ Πρίφτη | Sales Executive: Ιφιγένεια Καραντώνη | Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιφτσίκου | Executive Assistant: Λίνα Κοντοβαίου  
 Digital Art Director: ArDiDesign | Τεχνική Υποστήριξη: Θανάσης Βιρβίλης | Πληροφορίες - Συνδρομές: [sylia@notice.gr](mailto:sylia@notice.gr), Δελτία τύπου: [media@notice.gr](mailto:media@notice.gr)

