

Μόνιμα αχτύπητες τιμές

γιατί αξίζει.



No.1

στη σχέση
ποιότητας-τιμής

Οι τιμές στα βούτυρα Milbona
λιώνουν... μόνιμα!
Μόνιμα χαμηλές τιμές
στα αγαπημένα σου προϊόντα.

Δες όλα
τα προϊόντα
εδώ



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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 06 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2265



• ARENA

Ανάπτυξη 80% και €6,3 εκατ. πωλήσεις το 2025
– Ξεκινά επενδύσεις άνω των €10 εκατ.



• OHONOS SNACKS

Ανάπτυξη 25% στην Ελλάδα το 2025 – Κοιτάζει Ιαπωνία
φέτος, επενδύει €25 εκατ. στο εργοστάσιο



• A&B COMMERCIAL

Πτώση 5,23% στις πωλήσεις, διατήρηση EBITDA
πάνω από το €1 εκατ. το 2025



• ZAROS

Έτρεξε με +7% το 2025 – Επένδυση άνω του €1 εκατ.
για νέα γραμμή εμφιάλωσης

Editorial

Τα τρέχοντα δεδομένα

Debrief

Η ελίτ και οι 300

Business Maker

- Ψίχα, Carre και Nutree:
Η στρατηγική διεύρυνσης
της Καραμολέγκος
- Όταν η φέτα... βλέπει
από χιλιόμετρα το ροκφόρ
και την παρμεζάνα

SecretRecipe

Όταν βάζεις δύο καρπούζια
κάτω από την ίδια μασχάλη...

Business Insight

DeepSeek: Η... επέτειος,
η νέα κρίση και το πτωτικό
διάλειμμα του χρυσού

Χωρίς καφεΐνη.
Χάρισε στο βράδυ σου
μοναδική γεύση!

Join us @ HoReCa Expo 2026!
Hall 1 B21 | C19



νέα
εμφάνιση
ΙΔΙΑ ΓΕΥΣΗ



3E
Coca-Cola Τρίτα Έψιλον

• **ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ**

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΙΣ

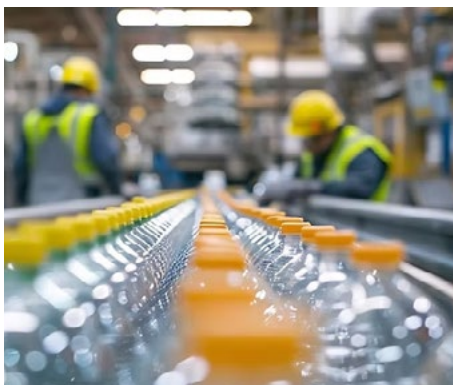
Καθώς η παραγωγή τροφίμων και ποτών στην Ευρώπη αυτοματοποιείται ολοένα και περισσότερο, αυξάνεται και ο κίνδυνος κυβερνοεπιθέσεων στα συστήματα λειτουργικής τεχνολογίας (Operational Technology – OT).

Ο Lucas Majewski της Mitsubishi Electric Factory Automation εκτιμά ότι η προστασία τόσο των παλαιών, όσο και των σύγχρονων γραμμών παραγωγής, αποτελεί πλέον κρίσιμη προτεραιότητα για τις εταιρείες που θέλουν να διασφαλίσουν την παραγωγή, τη συμμόρφωση και τη φήμη τους.

ΒΑΣΙΚΗ ΑΝΗΣΥΧΙΑ

Ο μέσος κύκλος ζωής μιας αυτοματοποιημένης γραμμής παραγωγής κυμαίνεται από 10 έως 20 έτη, ανάλογα με το προϊόν. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο εξοπλισμός αυτοματισμού είναι γενικά αξιόπιστος και σχεδιασμένος για μακροχρόνια λειτουργία.

Για πολλά στελέχη παραγωγής στον κλάδο των τροφίμων, η βασική ανησυχία στο παρελθόν αφορούσε κυρίως την παλαίωση του εξοπλισμού: αν δηλαδή θα υπάρχουν διαθέσιμα ανταλλακτικά και υποστήριξη ώστε να μεγιστοποιείται η διαθεσιμότητα της γραμμής. Ωστόσο, οι ανησυχίες για την κυβερνοασφάλεια των OT συστημάτων αυξάνονται ραγδαία.



ΣΕ ΟΤ ΤΟ 18% ΤΩΝ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΩΝ

Σύμφωνα με στοιχεία της ευρωπαϊκής αρχής κυβερνοασφάλειας ENISA, το 18% των κυβερνοεπιθέσεων την περίοδο Ιουλίου 2024–2025 στόχευαν OT συστήματα, ενώ η Ευρωπαϊκή Επιτροπή χαρακτήρισε τις κυβερνοεπιθέσεις ως τον σημαντικότερο κίνδυνο για την επισιτιστική ασφάλεια της ΕΕ το 2025. Η συμμόρφωση του εξοπλισμού αυτοματισμού με πρότυπα κυβερνοασφάλειας, όπως το IEC 62443-4-2, είναι σχετική πρόσφατη απαίτηση (σε ισχύ από το 2019). Ως αποτέλεσμα, πολλά ευρωπαϊκά εργοστάσια τροφίμων διαθέτουν παλιό εξοπλισμό χωρίς ενσωματωμένη κυβερνοανθεκτικότητα.

Παρότι τα τμήματα IT έχουν ενισχύσει την

άμυνα σε εταιρικό επίπεδο, το επίπεδο OT παραμένει συχνά ευάλωτο. Ένας επιπρόσθετος που αποκτά έλεγχο στα συστήματα παραγωγής μπορεί ουσιαστικά να παραλύσει ολόκληρη τη μονάδα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Η ευρωπαϊκή νομοθεσία αρχίζει να καλύπτει αυτό το κενό. Η οδηγία NIS2 (2022) ενέταξε την παραγωγή και διανομή τροφίμων στις "σημαντικές οντότητες", ενώ η Cyber Resilience Act, που θα τεθεί πλήρως σε ισχύ το 2027, θα ενισχύσει την ασφάλεια νέων ψηφιακών προϊόντων. Ωστόσο, τα μέτρα αυτά αφορούν κυρίως νέες εγκαταστάσεις.

Για τις υφιστάμενες γραμμές, το πρώτο βήμα είναι η διενέργεια αξιολόγησης κινδύνου OT, ώστε να εντοπιστούν ευπάθειες και συνδέσεις στο βιομηχανικό δίκτυο. Ακολουθεί η εφαρμογή μιας πολυεπίπεδης στρατηγικής "defence in depth", βασισμένης στη λογική zero-trust, με συνεχή ορατότητα των συστημάτων, ανίχνευση ανωμαλιών και ταχεία απόκριση σε περιστατικά.

Τέλος, τα σχέδια αντιμετώπισης συμβάντων πρέπει να επικαιροποιούνται τακτικά. Αν και δεν υπάρχει απόλυτη ασφάλεια, μια σωστά δομημένη στρατηγική επιτρέπει την έγκαιρη ανίχνευση και ανάκαμψη, περιορίζοντας τις επιχειρησιακές και φήμης επιπτώσεις.

• **ΣΕΒΤ**

ΠΡΟΚΗΡΥΣΣΕΙ ΤΟΝ 16ο ΕΘΝΙΚΟ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ ECOTROPHÉLIA 2026

Ο Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ) προκηρύσσει τον 16ο Εθνικό Διαγωνισμό Ecotrophelia 2026, με στόχο την ανάδειξη καινοτόμων και οικολογικών προϊόντων διατροφής που αναπτύσσονται από προπτυχιακούς και μεταπτυχιακούς φοιτητές ελληνικών ΑΕΙ και Ερευνητικών Ινστιτούτων. Ο διαγωνισμός, που αποτελεί θεσμό για τη βιομηχανία τροφίμων και ποτών, προωθεί τη δημιουργικότητα, τη βιωσιμότητα και τη σύνδεση της ακαδημαϊκής κοινότητας με την αγορά.

ΠΕΝΤΕ ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

Οι συμμετέχοντες καλούνται να παρουσιάσουν προϊόντα με οικολογικά χαρακτηριστικά, τα οποία θα αξιολογηθούν και θα δοκιμαστούν από την Εθνική Κριτική Επιτροπή.

Προβλέπονται πέντε χρηματικά βραβεία, συνοδευόμενα από ένα επιπλέον τιμητικό βραβείο "LIKE-A-PRO", το οποίο εστιάζει σε προϊόντα με εναλλακτικές πηγές πρωτεϊνών, στο πλαίσιο της συμμετοχής του ΣΕΒΤ σε ευρωπαϊκό ερευνητικό έργο.

Η υποβολή των συμμετοχών πραγματοποιείται ηλεκτρονικά, με καταληκτική ημερομηνία για τη φόρμα συμμετοχής την 1η Απριλίου 2026 και για τον αναλυτικό τεχνικό φάκελο την 20ή Μαΐου 2026. Ο διαγωνισμός και η τελετή βράβευσης θα διεξαχθούν στην Αθήνα στη 1 και 2 Ιουλίου 2026.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΠΡΟΣΩΠΗΣΗ

Η ομάδα που θα κατακτήσει την πρώτη θέση θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στον Ευρωπαϊκό Διαγωνισμό Ecotrophelia, ο οποίος



θα πραγματοποιηθεί τον Οκτώβριο του 2026 στο Παρίσι, στο πλαίσιο της διεθνούς έκθεσης SIAL. Παράλληλα, οι συμμετέχουσες ομάδες θα έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν εξειδικευμένο σεμινάριο επιχειρηματικότητας από το EIT Food, ενισχύοντας τις δεξιότητές τους στην παρουσίαση και την επιχειρηματική ανάπτυξη.



Leading the **change**

HORECA

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ

• **A&B COMMERCIAL**

ΠΤΩΣΗ 5,23% ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ, ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΕΒΙΤΔΑ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΟ €1 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025

Μειωμένες πωλήσεις κατά 5,23% εμφάνισε η A&B Commercial Εμπορίας Τροφίμων το 2025, λόγω, όπως υποστηρίζει η διοίκηση, "του έντονου ανταγωνισμού και των πιέσεων της αγοράς που δέχτηκαν οι πελάτες της". Μειωμένο κατά περίπου 24,25% ήταν και το EBITDA, το οποίο πάντως διατηρήθηκε πάνω από τα επίπεδα του €1 εκατ., ενώ πτώση κατέγραψε και η τελική κερδοφορία της εταιρείας.

DATA (σε € χιλ.)

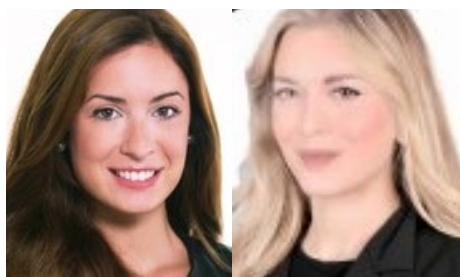
Πωλήσεις	EBITDA
2025: 6.626	2025: 1.011
2024: 6.992	2024: 1.179
2023: 6.047	2023: 946
2022: 3.501	2022: 685
Μικτό αποτέλεσμα	Κέρδη προ φόρων
2025: 1.387	2025: 879
2024: 1.479	2024: 1.053
2023: 1.576	2023: 810
2022: 1.199	2022: 586
Καθαρά κέρδη	
2025: 681	
2024: 816	
2023: 627	
2022: 457	

ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Κυριότερος στόχος της διοίκησης για τη φετινή χρήση είναι η ανάπτυξη των πωλήσεων σε νέες αγορές, μέσα από καινοτόμες υπηρεσίες και εμπορεύματα σε παλιούς και νέους πελάτες

ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η A&B Commercial A.E. ιδρύθηκε το 1993 από τον Δημήτρη Νικολούλη, στην Αθήνα, έχοντας ως αντικείμενο την αντιπροσώπευση εταιρειών τροφίμων και καταναλωτικών



Βάγια Νικολούλη, director, A&B Commercial Sàrl - Ρούλα Νικολούλη, managing partner, A&B Commercial A.E.

προϊόντων από τη διεθνή αγορά.

Το 2015, ιδρύθηκε στην Γενεύη η A&B Commercial Sàrl, τη διοίκηση της οποίας έχει αναλάβει η Βάγια Νικολούλη, έχοντας ως στόχο τη γεωγραφική διαφοροποίηση της επιχειρηματικής της δραστηριότητας. Από το 2021 η Ρούλα Νικολούλη έχει αναλάβει τη διοίκηση της A&B Commercial στην Αθήνα. Ο Δημήτρης Νικολούλης, ιδρυτής της εταιρείας, είναι Πρόεδρος και των δύο εταιρειών.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ ΝΤΟΥΜΠΑΪ

Το 2022 η εταιρεία επεκτάθηκε στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και πιο συγκεκριμένα στο Ντουμπάι, μέσω της συνεργασίας με τον όμιλο Nikols. Στόχος της συνεργασίας είναι η ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητας καλύπτοντας νέες αγορές, όπως η περιοχή της Μέσης Ανατολής και άλλες διεθνείς αγορές χάρη στη στρατηγική γεωγραφική θέση των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων. Η Nikols Group διατηρεί συνεργασίες στα Εμιράτα με αλυσίδες όπως οι Spar, Union Coop, LuLu Hypermarket και Mango Hypermarket.

- Σημεία πώλησης: +4.200
- Κωδικοί προϊόντων: 1.700
- Εργοστάσια αποκλειστικής αντιπροσώπευσης: 28

ΤΟΠΟΘΕΤΗΜΕΝΗ ΣΕ ΟΛΟ ΤΟ RETAIL

Διατηρεί συνεργασίες με τις περισσότερες ελληνικές αλυσίδες super market. Μεταξύ των προϊόντων της εταιρείας που είναι τοποθετημένα σε καταστήματα ανά την Ελλάδα περιλαμβάνονται ελαιόλαδα, ελιές, κονσερβοποιημένα ψάρια, ζυμαρικά, μπισκότα, μέλι, φέτα, γιαούρτι, αλοιφές, κρασιά κ.ά.

ΞΕΝΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Επίσης, στο εξωτερικό συνεργάζεται με τις:

- Ahold Delhaize
- Manor Food
- Denner
- Migros
- Partenaire
- Aligro
- 13 Pam
- Super Vero
- Pfister
- Cadar
- Tinex

Για τις διεθνείς μεταφορές στην Ελβετία η εταιρεία συνεργάζεται με την Galliker Transports, η οποία ειδικεύεται στη διανομή και αποθήκευση τροφίμων.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



• ΗΠΕΙΡΟΣ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΝΕΕΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΟ 2026

Τέσσερις νέες διεθνείς διακρίσεις απέσπασε η Ήπειρος το 2026. Συγκεκριμένα, στα DLG Awards στη Γερμανία, η Ήπειρος Φέτα ΠΟΠ, η Ήπειρος Βιολογική Φέτα ΠΟΠ και το Ήπειρος Κατσικίσιο Λευκό Τυρί τιμήθηκαν με χρυσά βραβεία, έπειτα από απαιτητική διαδικασία ποιοτικού ελέγχου. Παράλληλα, στα International Taste Institute (Superior Taste Awards) στο Βέλγιο, η Ήπειρος Φέτα ΠΟΠ διακρίθηκε για ακόμη μία χρονιά με δύο αστέρια.

Και οι δύο διαγωνισμοί βασίζονται σε τυφλές δοκιμές από ειδικούς της γαστρονομίας και της επιστημονικής κοινότητας, χωρίς αναφορά σε συσκευασία ή εμπορική ταυτότητα, με κριτήρια τη γεύση και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των προϊόντων. Σύμφωνα με την εταιρεία, οι διακρίσεις αυτές αντανακλούν τη στρατηγική της για σταθερή ποιότητα, σεβασμό στις πρώτες ύλες και προσήλωση στην αυθεντικότητα της ελληνικής τυροκομικής παράδοσης.

SALES 360™

Professional Sales Certification Program

Εισηγητές από την αγορά και την ακαδημαϊκή κοινότητα

Γ. Μπάλτας (Ο.Π.Α.) • Θ. Μαύρος (ΕΥ) • Π. Μπορέτος (Circana)

• Νίκη Συροπούλου (Founder | M&I) • Γιώργος Παππάς (ΟΕΒΔΠΔΕ)

Έναρξη

06 Φεβρουαρίου, 2026

Διάρκεια

9 Μήνες

Workshop Location

WEST SA, Χαλάνδρι

Ώρες Διδασκαλίας

200+ Ώρες



Κωνσταντίνος Καρυπίδης

Program Director

Υπό την αιγίδα:



Πληροφορίες / Εγγραφές

www.hischool.gr

2106390010

• **BUSINESS UPDATE - POWERED BY EATE**

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΧΙΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ

Το γεγονός ότι η ελληνική οικονομία βρίσκεται σε μια κρίσιμη αλλά ταυτόχρονα ιστορικά προνομιακή συγκυρία, σχολίασε ο Δρ. Χάρης Λαμπρόπουλος με άρθρο του στο περιοδικό Ανάπτυξη του ΕΒΕΑ.

Όπως σημείωσε, οι επενδύσεις αναδεικνύονται στον απόλυτο καταλύτη για τη διατήρηση και ενίσχυση της αναπτυξιακής δυναμικής της χώρας. Η προσέλευση και υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων μεγάλης κλίμακας δεν αποτελεί απλώς ζήτημα κεφαλαιακής εισροής. Αγγίζει τη συνολική δομή της οικονομίας: τη μετάβαση σε κλάδους υψηλής προστιθέμενης αξίας, την αναβάθμιση του παραγωγικού υποδείγματος, την αύξηση της παραγωγικότητας και την ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας. Επισήμανε, δε, ότι η Ελλάδα σήμερα, έχει καταγράψει ισχυρή επενδυτική δυναμική με ρεκόρ προσέλκυσης επενδύσεων 20ετίας.

Ωστόσο, σύμφωνα με τον κ. Λαμπρόπουλο, η πραγματική πρόκληση της συνέχισης της φιλοεπενδυτικής πολιτικής δεν εστιάζεται μόνο στη χρηματοδότηση. Εστιάζεται στη διαμόρφωση ενός σταθερού, προβλέψιμου και ανταγωνιστικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος: ενός οικοσυστήματος θεσμών, υποδομών και ανθρώπινου δυναμικού που καθιστά τη χώρα προορισμό μακροπρόθεσμων, στρατηγικών επενδύσεων. Εδώ, ο ρόλος των Επιμελητηρίων και ειδικότερα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ) είναι καθοριστικός. Το ΕΒΕΑ δεν λειτουργεί απλώς ως θεσμικός συνομιλητής της πολιτείας. Λειτουργεί ως κόμβος επιχειρηματικής πληροφόρησης, υποστήριξης και δικτύωσης για δεκάδες χιλιάδες επιχειρήσεις.

DELPHI ECONOMIC FORUM TORONTO: ΣΕ ΦΑΣΗ SCALING UP Η ΕΛΛΑΔΑ

Στον ρόλο της EATE στο επενδυτικό τοπίο της Ελλάδας στάθηκε ο Δρ. Χάρης Λαμπρόπουλος κατά την τοποθέτησή του στο Delphi Economic Forum Toronto. Όπως τόνισε η Ελλάδα βρίσκεται σε φάση scaling up, επισημαίνοντας τον καταλυτικό ρόλο της EATE στις επενδύσεις που έχουν λάβει χώρα τα τελευταία πεντέμισι χρόνια. Συμπλήρωσε ότι στόχος της

EATE είναι να ενθαρρύνει το ελληνικό ταλέντο στις startups. Ειδική αναφορά έκανε στην έρευνα της Deloitte, σύμφωνα με την οποία για κάθε €1 που επενδύεται αρχικά από την EATE, επιπλέον €1,23 επενδύονται από VC/PE funds και επιπλέον €6,65 μοχλεύονται από άλλες πηγές από τις εταιρείες χαρτοφυλακίου, συμβάλλοντας στη δημιουργία συνολικής οικονομικής δραστηριότητας, €23,21.

CEO INITIATIVE 2025: ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΕ ΑΝΑΤΟΛΗ ΚΑΙ ΔΥΣΗ

Την επέκταση των συνεργασιών της EATE με οργανισμούς από όλη την Ευρώπη, και όχι μόνο, επισήμανε η CEO της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, στην τοποθέτησή της στο πλαίσιο του CEO Initiative 2025: Empowering Investments - Future Prospects & Challenges, που διοργάνωσε το Fortune Greece. Η κα. Λυμπεροπούλου στάθηκε στη σημασία της ουσιαστικής συνεργασίας των ελληνικών επιχειρήσεων με Ανατολή και Δύση, προκειμένου να ανοίξουν οι αγορές και οι συνομιλητές τους να αποκτήσουν συνεργάτες με ευρωπαϊκό διαβατήριό. Πρόσθεσε, δε, ότι υπάρχουν εξαιρετικές εταιρείες στον τομέα των τροφίμων που, με τις κατάλληλες επενδύσεις, μπορούν να φτάσουν πολύ ψηλά. Παράλληλα, έκανε ειδική αναφορά στη δημιουργική βιομηχανία και τον πολιτισμό, κλάδο που σύμφωνα με την κα. Λυμπεροπούλου η Ελλάδα μπορεί να αξιοποιήσει περαιτέρω. Σημείωσε ότι τα κίνητρα για επενδύσεις είναι αναγκαία για την προσέλυσή τους, αλλά όχι ικανά για τη συγκράτησή τους, τονίζοντας ότι η πολιτική σταθερότητα, οι μεταρρυθμίσεις και η συνέπεια πρέπει να είναι εδώ για να χτίσουμε παραπάνω, όπως χαρακτηριστικά ανέφερε.

ΜΥΤΙΛΟΣ: ΕΠΕΝΔΥΣΗ €8 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΜΕ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ ΕΛΙΚΟΝΟΣ 3

Ώθηση για την υλοποίηση ενός επενδυτικού σχεδίου που θα υπερτετραπλασιάσει την παραγωγική της δυναμικότητα σε ορίζοντα διετίας, δίνει στην Mytilos η είσοδος του Ελικονος 3.

Όπως ανέφερε στο FnB Daily ο CEO της



Mytilos, Νάσος Ζεμπύλογλου, το fund τοποθετείται με ποσοστό 38% και αναμένεται να συμβάλει αποφασιστικά στην ανέγερση του νέου εργοστασίου, δίπλα στο υφιστάμενο που βρίσκεται στο Κίτρο Πιερίας, το οποίο έχει ένα capacity της τάξης των 15.000 - 16.000 μερίδων ημερησίως.

Το ύψος της επένδυσης - που ξεκίνησε να υλοποιείται στα τέλη Σεπτεμβρίου - ανέρχεται σε €8 εκατ. κι αναμένεται να ολοκληρωθεί στα τέλη Μαΐου. Στόχος της Mytilos, όπως υπογράμμισε ο κ. Ζεμπύλογλου, είναι να υπαχθεί για ενίσχυση στο ΠΑΛΥΘ 2021-2027, ωστόσο ακόμα κι αν αυτό δεν συμβεί, η στήριξη του Ελικονος 3 διασφαλίζει ότι το έργο θα υλοποιηθεί απρόσκοπτα. Σε βάθος διετίας, η αθροιστική δυναμικότητα των δύο εργοστασίων εκτιμάται ότι θα ανέρχεται σε 70.000 μερίδες ημερησίως, ποσότητα που της επιτρέπει να ενισχύσει περαιτέρω το αποτύπωμά της στις αγορές του εξωτερικού.

EOS GLOBAL INVESTORS: Η ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΤΑΜΒΑΚΑΚΗ

Νέα εταιρεία μέσω της EOS Capital Partners ιδρύει η ομάδα του fund με επικεφαλής τον Απόστολο Ταμβακάκη και μέλη γνωστά στελέχη της αγοράς, σύμφωνα με το financialreport.gr. Πρόκειται για την EOS Global Investors με έδρα το Μαρούσι και αρχικό κεφάλαιο €2,4 εκατ. Σύμφωνα με πληροφορίες, σκοπός της εταιρείας είναι η διαχείριση Οργανισμών Εναλλακτικών Επενδύσεων σύμφωνα με το ν. 4209/2013 και συγκεκριμένα:

- Η διαχείριση επενδύσεων (διαχείριση χαρτοφυλακίου και διαχείριση κινδύνου)
- Η διοίκηση των Ο.Ε.Ε. όπως η κάλυψη αναγκών νομικού περιεχομένου, λογιστικής διαχείρισης, εξυπηρέτησης πελατών, αποτίμησης του χαρτοφυλακίου και καθορισμό της αξίας των μεριδίων/μετοχών του (συμπεριλαμβανομένων των φορολογικών δη-

λώσεων), ελέγχου της τήρησης των κανονιστικών διατάξεων, τήρησης μητρώου μεριδιούχων/μετόχων, καταβολής καταβλητέων ποσών, έκδοσης και εξαγοράς μεριδίων/μετοχών, διεκπεραίωσης συναλλαγών επί μεριδίων/μετοχών, αποστολής εντύπων και βεβαιώσεων και τήρησης αρχείων

- Η διαφήμιση των Ο.Ε.Ε. και η εμπορική προώθηση τους
- Δραστηριότητες που αφορούν στα περιουσιακά στοιχεία των Ο.Ε.Ε., όπως υπηρεσίες απαραίτητες για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων πίστης του Δ.Ο.Ε.Ε., της διαχείρισης υποδομών και εγκαταστάσεων, των δραστηριοτήτων διαχείρισης ακινήτων, της παροχής συμβουλών σε επιχειρήσεις σχετικά με τη διάρθρωση των κεφαλαίων τους, της βιομηχανικής στρατηγι-

κής και σχετικών θεμάτων, της παροχής συμβουλών και υπηρεσιών σχετικά με συγχωνεύσεις και την εξαγορά επιχειρήσεων και άλλες υπηρεσίες που συνδέονται με τη διαχείριση του ΟΕΕ και των εταιρειών και άλλων περιουσιακών στοιχείων στα οποία έχει επενδύσει

Α. ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΥ: ΜΕΓΑΛΗ Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΑΤΕ

Για την πορεία της έως την ΕΑΤΕ, μίλησε η CEO της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, στην εκπομπή Drive Your Legacy με την Ελένη Κεχαγιά. Η κα. Λυμπεροπούλου τόνισε ότι μεγάλωσε σε μια οικογένεια επιχειρηματιών ενώ η ίδια σπούδασε Οικονομικά. Όπως είπε πάντοτε αναζητούσε κάτι

καινούριο και μέσα από μια σειρά γεγονότων, πριν από πέντε χρόνια ανέλαβε την ηγεσία της ΕΑΤΕ. Τόνισε, δε, ότι όταν στάθηκε η ΕΑΤΕ ήταν ένας ιδιαίτερα καινοτόμος οργανισμός για την εποχή του και ότι, με τα κεφάλαια που εξασφαλίστηκαν το 2019 και 2020, δημιουργήθηκε το σημερινό σχήμα, το οποίο διαθέτει σημαντικό μέγεθος και μεγάλη προοπτική ανάπτυξης. Όπως επισήμανε ο ρόλος της στην ΕΑΤΕ έχει γίνει πλέον για την ίδια αποστολή. "Θέλω να αφήσω ένα οικοσύστημα που θα δουλεύει μόνο του, θα υπάρχουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία που θα συντηρούν και τις επόμενες γενιές επιχειρηματιών και διαχειριστών επιχειρηματικών κεφαλαίων και θα λειτουργούν μέσα σε ένα πλαίσιο διαφάνειας, λογοδοσίας και ανεξάρτητων επιλογών για τη δημιουργία αξίας", σημείωσε χαρακτηριστικά.

• ΚΙΝΑ

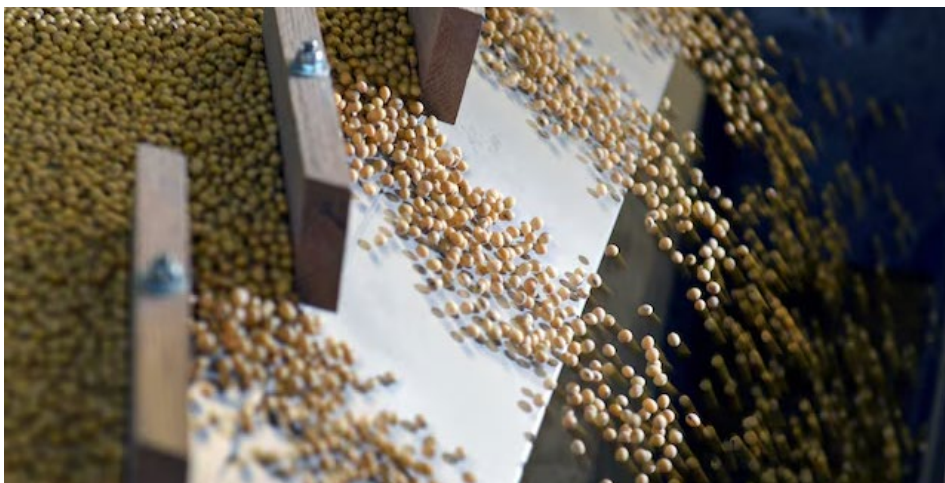
ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗΣ (ΑΚΡΙΒΗΣ) ΣΟΓΙΑΣ

Οι Κινέζοι εισαγωγείς σόγιας βρίσκονται αντιμέτωποι με πολύ υψηλότερο κόστος για την εισαγωγή επιπλέον 8 εκατ. μετρικών τόνων αμερικανικών φορτίων, την αγορά των οποίων –σύμφωνα με τον Πρόεδρο Donald Trump– εξετάζει το Πεκίνο, καθώς οι προμήθειες από την Βραζιλία είναι σαφώς φθηνότερες κατά την περίοδο αιχμής των εξαγωγών.

ΠΟΛΙΤΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ

Ωστόσο, το Πεκίνο θα μπορούσε να δώσει εντολή σε κρατικές εταιρείες σιτηρών να προχωρήσουν σε αγορές, προκειμένου να ικανοποιήσει τον Trump ενόψει της επίσκεψής του στην Κίνα, που έχει προγραμματιστεί για τον Απρίλιο, καθώς επιδιώκει και άλλες παραχωρήσεις από την Ουάσινγκτον, σύμφωνα με εμπόρους και αναλυτές.

"Υπάρχει αυτή τη στιγμή κάποια λογική της αγοράς στο να προμηθευτεί η Κίνα σημαντικά περισσότερη αμερικανική σόγια, ακριβώς τη στιγμή που μπαίνει στην αγορά η σοδειά της Βραζιλίας; Όχι", δήλωσε ο Even Rogers Pay, Διευθυντής της συμβουλευτικής εταιρείας Trivium China με έδρα το Πεκίνο. "Θα μπορούσε όμως να εξομαλύνει τον δρόμο για



μία ακόμη πιο παραγωγική και προσοδοφόρα επίσκεψη του Trump τον Απρίλιο; Ίσως".

ΑΝΟΔΙΚΑ ΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ

Τα συμβόλαια σόγιας στο χρηματιστήριο του Σικάγο κινήθηκαν χθες κοντά σε υψηλό δύο μηνών, στηριζόμενα στις προσδοκίες για κινεζική ζήτηση.

Η Κίνα εξετάζει το ενδεχόμενο να αγοράσει 20 εκατ. μετρικούς τόνους αμερικανικής σόγιας κατά την τρέχουσα εμπορική περίοδο, δήλωσε ο Trump μετά τις συνομιλίες της Τετάρτης με τον Πρόεδρο Xi Jinping, τις οποίες χαρακτήρισε "πολύ θετικές".

Οι κρατικές κινεζικές εταιρείες Sinograin και COFCO έχουν ήδη αγοράσει περίπου 12 εκατ. τόνους αμερικανικής σόγιας από τον Οκτώβριο, όταν ξεκίνησαν οι εμπορικές συνομιλίες με τις Ηνωμένες Πολιτείες, πληρώνοντας σχεδόν \$100 εκατ. περισσότερα σε σύγκρι-

ση με το κόστος αγοράς βραζιλιάνικης σόγιας, βάσει των τιμών της αγοράς.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΧΑΣΜΑΤΟΣ ΤΙΜΩΝ

Η άνοδος των τιμών της αμερικανικής σόγιας έχει διευρύνει τη διαφορά με τα φορτία από την Βραζιλία, γεγονός που θα υποχρεώσει τους Κινέζους αγοραστές να καταβάλουν πολύ υψηλότερα premiums απ' ό,τι πληρώνουν από τον Νοέμβριο, σύμφωνα με εμπόρους.

Οι τιμές για αμερικανική σόγια με παράδοση τον Απρίλιο διαμορφώνονταν σε premium \$2,08 έως \$2,48 ανά μπουσέλ πάνω από το συμβόλαιο Μαΐου στο Chicago Board of Trade (CBOT), συμπεριλαμβανομένου του κόστους και των ναύλων προς την Κίνα. Αντίθετα, τα βραζιλιάνικα φορτία τιμολογούνταν με premium \$1,18 έως \$1,33 ανά μπουσέλ.

• **ΟΗΟΝΟΣ SNACKS**

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 25% ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2025 - ΚΟΙΤΑΖΕΙ ΙΑΠΩΝΙΑ ΦΕΤΟΣ, ΕΠΕΝΔΥΕΙ €25 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ

Με αυξημένες πωλήσεις εντός και εκτός Ελλάδος έκλεισε το 2025 η Ohonos Snacks. Ειδικότερα, στην ελληνική αγορά οι πωλήσεις ενισχύθηκαν πέρυσι κατά 25%, όπως ανέφερε στο Fnb Daily ο Επικεφαλής της εταιρείας Νώντας Όχονος. Η αύξηση προήλθε τόσο από τα αλμυρά snack, όσο και από τα προϊόντα αρτοποιίας, όπως τα κρουασάν, που κατέγραψαν αυξημένη ζήτηση, ενισχύοντας το συνολικό αποτύπωμα της εταιρείας στην αγορά ταχείας κατανάλωσης.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ 40+ ΧΩΡΕΣ

Παράλληλα η εξαγωγική δραστηριότητα συνέχισε να αποκτά αυξημένη βαρύτητα στη συνολική εικόνα του ομίλου. Περίπου το 40% του κύκλου εργασιών προέρχεται πλέον από πωλήσεις εκτός συνόρων, με την εταιρεία να

δραστηριοποιείται σε περίπου 40 αγορές. Αν και η Ελλάδα εξακολουθεί να αποτελεί την μεγαλύτερη αγορά, το διεθνές αποτύπωμα ενισχύεται σταθερά, με διεύρυνση του δικτύου συνεργασιών και ενίσχυση των πωλήσεων σε υφιστάμενες αγορές. Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στις αγορές όπου η εταιρεία διαθέτει οργανωμένη παρουσία, όπως η Βουλγαρία και η Ρουμανία, μέσω θυγατρικών και εδραιωμένων δικτύων πωλήσεων. Ταυτόχρονα, στο στρατηγικό πλάνο περιλαμβάνεται η περαιτέρω ενδυνάμωση της παρουσίας και σε πιο απομακρυσμένες αγορές, όπως η Ασία. Εντός του 2026, η Ιαπωνία αναδεικνύεται σε βασικό άξονα ανάπτυξης, καθώς η εταιρεία επιδιώκει να ενισχύσει το μερίδιό της σε μια "απαιτητική αλλά υψηλής προστιθέμενης αξίας αγορά".

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Στο πλαίσιο της εξωστρεφούς στρατηγικής, η Ohonos Snacks προχώρησε στο λανσάρισμα νέων προϊόντων με σαφή προσανατολισμό στις διεθνείς αγορές. Οι νέες γεύσεις Black Pepper & Salt και Veggie Barbecue εντάσσονται σε μια ευρύτερη προσπάθεια διαφοροποίησης του χαρτοφυλακίου των εξαγωγών.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ταυτόχρονα, σε εξέλιξη βρίσκεται επενδυτικό πρόγραμμα €25 εκατ. στην ελληνική αγορά, το οποίο αφορά την προμήθεια νέου μηχανολογικού εξοπλισμού, την αναβάθμιση των παραγωγικών εγκαταστάσεων και την ενίσχυση των υποδομών του εργοστασίου της εταιρείας στην Β. Ελλάδα.

Στο εμπορικό σκέλος, το 2025 συνοδεύεται και από ενίσχυση της επικοινωνιακής παρουσίας του brand.

Η εταιρεία, όπως πληροφορείται το Fnb Daily, δρομολογεί νέα διαφημιστική καμπάνια, επιδιώκοντας να υποστηρίξει την ανάπτυξη τόσο στην εγχώρια αγορά, όσο και στο εξωτερικό, ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα και τη συνοχή της εμπορικής της ταυτότητας.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr



Νώντας Όχονος,
Επικεφαλής,
Ohonos Snacks

• **ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ**

ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ DIGESTIVE MAXI BARS

Οι Digestive bars Παπαδοπούλου παρουσιάζουν τη νέα σειρά Digestive Maxi Bars, επεκτείνοντας την υπάρχουσα γκάμα με προϊόντα μεγαλύτερου μεγέθους και ενισχυμένης σοκολατένιας επικάλυψης. Οι νέες μπάρες, βάρους 50g, απευθύνονται σε καταναλωτές που αναζητούν ένα χορταστικό και πρακτικό snack, ικανό να καλύψει διατροφικές ανάγκες σε συνθήκες περιορισμένου χρόνου, χωρίς να απομακρύνεται από τις βασικές αξίες της μάρκας Digestive: ισορροπία, γεύση και ευκολία κατανάλωσης. Η σειρά Digestive Maxi Bars διατίθεται σε τρεις συνδυασμούς:

- Protein Maxi Bar Dark Choco με 20% πρωτεΐνη και χωρίς προσθήκη ζάχαρης
- Maxi Bar Banana Choco με μπανάνα και



- σοκολάτα γάλακτος
- Maxi Bar Chocolate με σοκολάτα γάλακτος και κομμάτια brownie

Όλες οι προτάσεις βασίζονται σε κομμάτια μπισκότου Digestive Παπαδοπούλου και στοχεύουν σε μια πιο ολοκληρωμένη εμπειρία αναψυχής.

• **YUM BRANDS**

ΥΠΕΡΑΠΟΔΙΔΟΥΝ TACO BELL ΚΑΙ KFC, ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΓΙΑ PIZZA HUT

Ανοδικά κινήθηκαν τα βασικά μεγέθη της Yum Brands το 2025, με την Taco Bell να κερδίζει για άλλη μια φορά μερίδιο αγοράς με υψηλές επιδόσεις και την KFC να καταγράφει ακόμη μια χρονιά με ρεκόρ ανάπτυξης. Αντίθετα, υστέρησε η Pizza Hut. Ειδικότερα σε ό,τι αφορά το δ' τρίμηνο του 2025, η εταιρεία εμφάνισε έσοδα \$2,51 δισ. (+6% σε ετήσια βάση) και καθαρά κέρδη \$535 εκατ. (+27%).

Για το σύνολο της χρήσης 2025, ο όμιλος εμφάνισε ανάπτυξη 9% και καθαρά κέρδη \$1,56 δισ., αυξημένα κατά 5% σε σχέση με το 2024.



Chris
Turner,
CEO, Yum
Brands

DATA (σε \$εκατ.)

Πωλήσεις

2025: 8.214

2024: 7.549

Λειτουργικά κέρδη

2025: 2.574

2024: 2.403

Καθαρά κέρδη

2025: 1.559

2024: 1.486

Η εικόνα ανά αλυσίδα

Taco Bell

Πωλήσεις: +8%

Λειτουργικά κέρδη: +10%

KFC

Πωλήσεις: +6%

Λειτουργικά κέρδη: +10%

Pizza Hut

Πωλήσεις: -2%

Λειτουργικά κέρδη: -8%

TACO BELL

Η αλυσίδα μεξικανικού φαγητού αποτελεί το διαμάντι στο χαρτοφυλάκιο της Yum, υπεραποδίδοντας συστηματικά σε σχέση με τον ευρύτερο κλάδο του fast food, χάρη σε έναν συνδυασμό οικονομικών επιλογών και δημοφιλών νέων προϊόντων. Η αλυσίδα απο-

σπά μερίδιο αγοράς από τους ανταγωνιστές, ενώ καταναλωτές ηλικίας 18 έως 24 ετών συρρέουν στα καταστήματά της, όπως δήλωσε ο CEO της Yum, Chris Turner, κατά τη διάρκεια της τηλεδιάσκεψης με αναλυτές.

KFC

Η KFC κατέγραψε αύξηση 3% στις παγκόσμιες πωλήσεις σε ίδια καταστήματα. Οι διεθνείς αγορές σημείωσαν άνοδο 3%, ενώ στις ΗΠΑ οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 1%. Η KFC βρίσκεται σε διαδικασία αναστροφής της πορείας της στην εγχώρια αγορά των ΗΠΑ, όπου τα τελευταία χρόνια έχει χάσει μερίδιο αγοράς από ανερχόμενες αλυσίδες όπως η Raising Cane's. Προκειμένου να προσελκύσει εκ νέου πελάτες, υιοθετεί στοιχεία από το επιτυχημένο μοντέλο της Taco Bell.

PIZZA HUT

Για ακόμη μία φορά, η Pizza Hut αποτέλεσε τον αδύναμο κρίκο του χαρτοφυλακίου. Η αλυσίδα πίτσας ανακοίνωσε πτώση 1% στις πωλήσεις σε συγκρίσιμα καταστήματα, λόγω μείωσης 3% στις ΗΠΑ. Τον Νοέμβριο, η εταιρεία είχε ανακοινώσει ότι εξετάζει στρατηγικές επιλογές για την Pizza Hut. Η Yum δήλωσε ότι η σχετική αξιολόγηση έχει ξεκινήσει, χωρίς να δώσει περισσότερες λεπτομέρειες. Όπως διαβάσατε στο χθεσινό FNB Daily, περίπου το 4% καταστημάτων της Pizza Hut στις ΗΠΑ (250 σημεία) θα κατεβάσει ρολά μέσα στο τρέχον εξάμηνο.

• **ΟΥΖΟ ΒΑΡΒΑΓΙΑΝΝΗ**

ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΕ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΠΟΣΤΑΓΜΑ 2026

Στη διοργάνωση "Ελληνικό Απόσταγμα 2026", που πραγματοποιήθηκε τον Ιανουάριο, συμμετείχε το Ούζο Βαρβαγιάννη. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, η εταιρεία παρουσίασε τις βασικές ετικέτες της, προβάλλοντας τη μακρόχρονη αποσταγματοποιϊκή της παράδοση και τη σταθερή έμφαση στην ποιότητα, στοιχεία που χαρακτηρίζουν το brand επί περισσότερα από 165 χρόνια.

Οι επισκέπτες είχαν τη δυνατότητα να γνωρίσουν τα προϊόντα μέσα από οργανωμένες γευστικές δοκιμές, με τη συνολική ανταπόκριση να είναι θετική τόσο από το καταναλωτικό κοινό, όσο και από επαγγελματίες της εστίασης και της αγοράς ποτών.



• ARRENA

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 80% ΚΑΙ €6,3 ΕΚΑΤ. ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ 2025 – ΞΕΚΙΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €10 ΕΚΑΤ.

Ανάπτυξη 80% συγκριτικά με το 2024 κατέγραψε το φυσικό μεταλλικό νερό Arrena το 2025, με τον κύκλο εργασιών να κλείνει στα €6,3 εκατ.

Όπως αναφέρει στο FNB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος και μέλος του ΔΣ της Νερά Πηγών Γράμμου, Περικλής Κατριβάνος, η εξέλιξη αυτή αποδίδεται στη διεύρυνση της παρουσίας στην ελληνική αγορά και στην ενίσχυση των δικτύων πωλήσεων.

ΤΟ ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Για το 2026 η Arrena προγραμματίζει επενδυτικό πλάνο συνολικού ύψους άνω των €10 εκατ. Το επενδυτικό πρόγραμμα περιλαμβάνει την εγκατάσταση νέας γραμμής εμφιάλωσης φυσικού μεταλλικού νερού σε γυάλινες συσκευασίες, τόσο για ήρεμο, όσο και για ανθρακούχο νερό, την επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων, την αναβάθμιση των πληροφοριακών συστημάτων (ERP). Τα νέα προϊόντα αναμένεται να ολοκληρωθούν τον Δεκέμβριο του 2026 και να διατεθούν στην αγορά από τον Ιανουάριο του 2027.

Ακόμα, προγραμματίζονται επενδύσεις για την υλοποίηση έργων Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας. Στόχος των ενεργειακών επενδύσεων είναι η σταδιακή μείωση της εξάρτησης του εργοστασίου από την ηλεκτρική ενέργεια.

ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΕΥΡΩΠΗ - ΗΠΑ

Σε ό,τι αφορά τη στρατηγική ανάπτυξης στην εγχώρια αγορά, η εταιρεία συνεχίζει τη στρατηγική των προηγούμενων ετών, με παρουσία σε όλα τα δίκτυα πωλήσεων και σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές της χώρας. Παράλληλα, το 2026 σηματοδοτεί την έναρξη της εξαγωγικής δραστηριότητας για τα Νερά Πηγών Γράμμου με αρχικές αγορές-στόχους την Κύπρο και την Ευρώπη, ενώ σε επόμενη φάση εξετάζεται η επέκταση στην αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΜΑΡΙΑ ΣΑΚΚΑΡΗ

Αξίζει να αναφέρουμε ότι το φυσικό μεταλλικό νερό ΑρρένΑ ανακοίνωσε τη συνεργασία του με την Ελληνίδα τενίστρια Μαρία Σάκκαρη. Η συνεργασία βασίζεται σε κοινές αξίες που σχετίζονται με την απόδοση, τη συνέπεια και την πειθαρχία. Στο πλαίσιο του επαγγελματικού αθλητισμού, η ενυδάτωση αποτελεί βασικό παράγοντα για τη διατή-



Περικλής Κατριβάνος, Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος του ΔΣ, Νερά Πηγών Γράμμου

ρηση της απόδοσης, με το φυσικό μεταλλικό νερό ΑρρένΑ να τοποθετείται ως προϊόν φυσικής ενυδάτωσης.



Μαρία Σάκκαρη

"ΠΡΟΣΗΛΩΣΗ ΣΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗ ΣΥΝΕΠΕΙΑ"

Όπως δήλωσε η Μαρία Κατσαμπούρη, Διευθύντρια Marketing & Βιωσιμότητας της Νερά Πηγών Γράμμου, η συνεργασία εντάσσεται στη συνολική στρατηγική της εταιρείας και αντανακλά τη σύνδεση του προϊόντος με αξίες που σχετίζονται με την προσήλωση στην ποιότητα και τη συνέπεια.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• COCA COLA ΤΡΙΑ ΕΨΙΛΟΝ ΣΤΗΝ HORECA ΜΕ ΠΛΗΡΩΣ ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΟ ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ ΚΑΙ 24/7 PORTFOLIO

Η Coca-Cola Τρία Έψιλον συμμετέχει στην HoReCa, παρουσιάζοντας ένα πλήρως ανανεωμένο περίπτερο και το ολοκληρωμένο 24/7 χαρτοφυλάκιο της, με στόχο την ενίσχυση της ανάπτυξης και της ανταγωνιστικότητας των επαγγελματιών του κλάδου HoReCa. Μέσα από λύσεις που καλύπτουν όλες τις περιστάσεις κατανάλωσης της ημέρας, η εταιρεία αναδεικνύει ευκαιρίες mixability, έξυπνους συνδυασμούς σερβιρίσματος και καινοτόμες προτάσεις προϊόντων.

COCA COLA ZERO ΧΩΡΙΣ ΚΑΦΕΪΝΗ

Στο πλαίσιο της έκθεσης, παρουσιάζεται η ανανεωμένη εμφάνιση της Coca-Cola Zero Χωρίς Καφεΐνη, ενισχύοντας τη βραδινή κατανάλωση στην εστίαση, καθώς και η νέα σειρά Single Origin του Caffè Vergnano, με έμφαση στην προέλευση και τις σύγχρονες εφαρμογές HoReCa. Παράλληλα, διοργανώνονται masterclasses και exclusive tastings από το σύνολο του χαρτοφυλακίου, με στόχο την αναβάθμιση της εμπειρίας πελάτη και τον εμπλουτισμό των μενού.

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Η παρουσία της εταιρείας συμπληρώνεται από εκπαιδευτικές και αναπτυξιακές πρωτοβουλίες, όπως τα προγράμματα HoReCa Empowered και Zero Waste HoReCa, που στηρίζουν τη βιωσιμότητα, τη μείωση κόστους και τη μακροχρόνια αξία για τις επιχειρήσεις του κλάδου. Μέσα από αυτές τις δράσεις, η Coca-Cola Τρία Έψιλον επιβεβαιώνει τη στρατηγική της να λειτουργεί ως συνεργάτης επιλογής για τον κλάδο HoReCa, επενδύοντας σε μακροχρόνιες σχέσεις και κοινή ανάπτυξη.

• ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΘΡΑΚΗΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΣΤΗΝ HORECA 2026

Η Ζυθοποιία Μακεδονίας Θράκης συμμετέχει στην HORECA 2026, παρουσιάζοντας το σύνολο του χαρτοφυλακίου της με έμφαση στη μπίρα Βεργίνα και στη νέα σειρά προϊόντων TUVUNU.

Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, "στο περίπτερό της, απευθύνεται σε επαγγελματίες της εστίασης, της φιλοξενίας και της

διανομής, προβάλλοντας την ποιότητα και τη φιλοσοφία της πρώτης 100% ελληνικής ζυθοποιίας. Η Βεργίνα διατηρεί τη θέση της ως σημείο αναφοράς στην ελληνική αγορά μπίρας, ενώ η σειρά TUVUNU ενισχύει την παρουσία της εταιρείας με προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες καταναλωτικές τάσεις".



Hall 1 - C17

• ΕΥΒΙΟΤΟΠΟΙ ΓΙΟΡΤΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ Η ΤΣΙΚΝΟΠΕΜΠΤΗ

Η Τσικνοπέμπτη προσεγγίζεται από την ευβιότοποι ως γιορτή ποιότητας και παράδοσης, με έμφαση στην επιλογή βιολογικού κρέατος ελληνικής προέλευσης. Η πρόταση επικεντρώνεται σε προϊόντα με χαρακτήρα, που συνδυάζουν νοστιμιά, αυθεντικότητα και σταθερά ποιοτικά χαρακτηριστικά.

Το προϊόντικό χαρτοφυλάκιο για το τσίκνισμα περιλαμβάνει βασικές χοιρινές κοπές, όπως κοντοσούβλι, μαριναρισμένα φιλετάκια για γύρο και πανσέτες, σχεδιασμένες να καλύπτουν διαφορετικές ανάγκες ψησίματος και χώρους κατανάλωσης. Παράλληλα, προσφέρονται έτοιμες προς ψήσιμο επιλογές για καταναλωτές που αναζητούν ευκολία χωρίς συμβιβασμούς στην ποιότητα. Η διάθεση των προϊόντων γίνεται μέσω φυσικών καταστημάτων, συνεργαζόμενων σημείων πώλησης και ηλεκτρονικών καναλιών, με στόχο την άμεση πρόσβαση σε βραβευμένα βιολογικά προϊόντα και επιλεγμένα ελληνικά συνοδευτικά.



• EFOOD ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΜΕ ΤΙΤΛΟ "ΚΟΥΔΟΥΝΙ; EFOOD"

Το efood παρουσιάζει τη νέα του καμπάνια με τίτλο "Κουδούνι; efood", επαναποθετώντας τον ρόλο του ως ολοκληρωμένη πλατφόρμα καθημερινής χρήσης. Η καμπάνια αναδεικνύει την παρουσία του efood σε ευρύ φάσμα καθημερινών αναγκών, από το φαγητό και το supermarket έως τα φαρμακεία και τα προϊόντα τεχνολογίας, με έμφαση στην ταχύτητα, την ευκολία και την αξιοπιστία. Σύμφωνα με τη διοίκηση της εταιρείας, η στρατηγική της καμπάνιας εστιάζει στη φιλοσοφία του "simplifying life", με στόχο τη μείωση χρόνου και πολυπλοκότητας για τον καταναλωτή. Το δημιουργικό αποτυπώνεται



μέσα από οπτικό υλικό που παρουσιάζει οικείες καθημερινές στιγμές και απρόβλεπτες ανάγκες, ενισχύοντας την εικόνα του efood ως σταθερού και άμεσου συμμάχου στην καθημερινότητα.

• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΤΙΜΗΘΗΚΕ ΜΕ ΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ "ΑΝΔΡΕΑΣ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ"

Η ΑΒ Βασιλόπουλος τιμήθηκε με το Βραβείο "Ανδρέας Γιαννόπουλος" από τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό Το Χαμόγελο του Παιδιού, ως αναγνώριση της διαχρονικής κοινωνικής της προσφοράς προς παιδιά και οικογένειες σε ανάγκη. Η διάκριση εντάσσεται στο πλαίσιο της μακρόχρονης συνεργασίας των δύο φορέων, η οποία βασίζεται σε κοινές αξίες, συνέπεια και μετρήσιμο κοινωνικό αποτύπωμα.

Η συνεργασία υλοποιείται μέσω στοχευμένων πρωτοβουλιών, όπως προγράμματα δωρεών από πωλήσεις προϊόντων, δράσεις ανακύκλωσης με δυνατότητα οικονομικής ενίσχυσης του οργανισμού, κουμπάρδες σε καταστήματα πανελλαδικά, καθώς και συλλογές βασικών ειδών και τακτικές δωρεές για την κάλυψη καθημερινών αναγκών των παιδιών. Μέσα από τις δράσεις αυτές, η ΑΒ Βασιλόπουλος ενισχύει σταθερά το έργο του οργανισμού, προάγοντας ένα μοντέλο υπεύθυνης επιχειρηματικότητας με κοινωνικό προσανατολισμό.



• **ZAROS**

ΕΤΡΕΞΕ ΜΕ +7% ΤΟ 2025 - ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΑΝΩ ΤΟΥ €1 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΝΕΑ ΓΡΑΜΜΗ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ

Νέα επένδυση για αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας και διεύρυνση του κωδικολογίου, υλοποιεί αυτό το διάστημα η Βοτόμος στο εργοστάσιο εμφιάλωσης του νερού Zaros στο Ηράκλειο Κρήτης.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, έχει δρομολογηθεί η αντικατάσταση μιας παλιάς γραμμής παραγωγής, με βοηθητικό μέχρι τώρα ρόλο, από μια καινούργια με δυναμικότητα 24.000 φιαλών την ώρα. Μεταξύ άλλων, στη νέα γραμμή θα παράγονται τουλάχιστον δύο νέου κωδικοί που θα παρουσιαστούν το επόμενο διάστημα. Το ακριβές ύψος της επένδυσης δεν έχει γίνει γνωστό ωστόσο, σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, ξεπερνά το €1 εκατ.



ΝΕΑ ΓΥΑΛΙΝΗ ΦΙΑΛΗ ΓΙΑ ΕΞΑΓΩΓΗ

Εξάλλου, το αμέσως επόμενο διάστημα αναμένεται να παρουσιαστεί και μια ανανεωμένη γυάλινη φιάλη 750 ml η οποία σε ποσοστό 95% θα απευθύνεται στο εξωτερικό. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν ένα 10% των πωλήσεων, με βασικούς προορισμούς τα Αραβικά κράτη, τις ΗΠΑ, την Γερμανία, την Γαλλία και την Αγγλία.

Στην ελληνική αγοράς, το Zaros, εκτός από το σύνολο των αλυσίδων στην Κρήτη, είναι

τοποθετημένο σε καταστήματα των Γαλαξία, Σκλαβενίτη και ΑΒ Βασιλόπουλου, με τους retailers να επιλέγουν οι ίδιοι τα σημεία στα οποία θα το τοποθετήσουν.

Το 2025, σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, έκλεισε με αύξηση 7% στον κύκλο εργασιών, παρά το γεγονός ότι το α' εξάμηνο κινήθηκε χαμηλότερα των αρχικών προσδοκιών.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

DATA ZAROS (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2024: 20.500	2024: 1.431
2023: 18.454	2023: 937
Μεταβολή: 11,08%	Μεταβολή: 52,69%
Μικτό Αποτέλεσμα	Καθαρά κέρδη
2024: 4.366	2024: 919
2023: 3.608	2023: 552
Μεταβολή: 20,98%	Μεταβολή: 66,56%

• Debrief •

Η ΕΛΙΤ ΚΑΙ ΟΙ 300

“Λουτρό αίματος”. Με αυτή τη φράση περιέγραψε την κατάσταση στην Washington Post, ρεπόρτερ της αμερικανικής εφημερίδας, αναφερόμενος στις μαζικές απολύσεις που ανακοινώθηκαν. Ο ιστορικός τίτλος θα συρρικνωθεί σημαντικά, αφού αναμένεται να απολυθούν οι 300 από τους περίπου 800 δημοσιογράφους του newsroom.

Η εφημερίδα υποστηρίζει ότι πρόκειται για προσπάθεια “ευρείας στρατηγικής επανεκκίνησης”, η οποία θα περιλαμβάνει την κατάργηση του αθλητικού τμήματος, τη σοβαρή μείωση της διεθνούς κάλυψης, την κατάργηση του τμήματος βιβλίων και την αναδιάρθρωση της τοπικής ειδησεογραφικής ομάδας.

Όπως τυχαίως, ακριβώς έναν χρόνο πριν, στις 6 Φεβρουαρίου 2025, [η στήλη είχε αναφερθεί στο άρθρο “Finding hope in an age of resentment”](#), με το οποίο ο Paul Krugman

έκλεισε την 25ετή συνεργασία του με μια άλλη ιστορική εφημερίδα τους New York Times. Στο άρθρο αυτό διατύπωνε την άποψη ότι υπάρχει κατάρρευση της εμπιστοσύνης μεταξύ απλών ανθρώπων και ελίτ. Τα μέλη της εργατικής τάξης αισθάνονται προδομένα από τις ελίτ και οι δισεκατομμυριούχοι αισθάνονται ότι η εργατική τάξη... δεν τους θαυμάζει αρκετά.

Η Washington Post είχε προσφέρει πακέτα εθελούσιας αποχώρησης το 2023 εν μέσω ζημιών \$100 εκατομμυρίων. Ζημιές \$100 εκατ. είναι πολύ σοβαρό ποσό, ακόμα και αν είσαι ο Jeff Bezzos, ο ιδιοκτήτης δηλαδή της εφημερίδας. Οι πολυεκατομμυριούχοι και οι δισεκατομμυριούχοι δεν πετάνε τα λεφτά τους από το παράθυρο όταν πρόκειται για business.

Υπάρχει, όμως, ένα αλλά. Είσαι ο Jeff Bezos, η ελίτ της ελίτ. Είσαι ο επιχειρηματίας με πε-

ριουσία περίπου \$250 δισ. Ποιο είναι το μήνυμα που στέλνεις προς τα κάτω, στο κοινό. Ότι τα πάντα και οι πάντες είναι αναλώσιμοι; Ακόμα και στην Washington Post; Κανείς δεν είναι ασφαλής; Επιχειρηματικά έτσι είναι, ας μην κρυβόμαστε πίσω από το δάχτυλό μας. Σε επίπεδο συμβολισμού όμως; Λαϊκισμός, θα πει κάποιος. Μπορεί. Είμαστε σίγουροι, όμως, ότι αρκετοί όταν διάβασαν την είδηση για τις απολύσεις στην Washington Post, θα θυμήθηκαν – όπως και η στήλη – [τα \\$50 εκατ. που έδωσε ο Bezzos για τον γάμο του στην Βενετία](#). Και καλά έκανε, δικά του είναι. Από που πηγάει η σιγουριά μας; Απ’ ό,τι είδαμε, [και στον βρετανικό Independent](#) μάλλον το ίδιο πράγμα θυμήθηκαν...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• **ΚΡΙ ΚΡΙ**

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 40% Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΤΩΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ - ΠΙΛΟΤΙΚΗ ΔΟΚΙΜΗ ΤΟΥ GREEK FROZEN YOGURT ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Ισχυρό διεθνές ενδιαφέρον για το Greek Frozen Yogurt καταγράφει η Κρι Κρι, με επίκεντρο τις αγορές της Ασίας και της Αμερικής. Στο πλαίσιο της εξωστρεφούς στρατηγικής της, η εταιρεία συμμετείχε στη διεθνή έκθεση τροφίμων Gulfood στο Ντουμπάι και στο KeHE Show στις ΗΠΑ, παρουσιάζοντας την κατηγορία σε σημαντικούς διεθνείς αγοραστές. Σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, "η αυξανόμενη αποδοχή του Greek Frozen Yogurt, ιδιαίτερα στην αμερικανική



αγορά, ενισχύει την επενδυτική επιλογή για περαιτέρω διεξόδους, ενώ παράλληλα ξεκινούν πιλοτικά οι εξαγωγές του προϊόντος στην Κίνα, μετά τη λήψη της σχετικής άδειας. Η αγορά της Κίνας χαρακτηρίζεται ως απαιτητική, με σημαντικές προοπτικές μακροπρόθεσμης ανάπτυξης".

Θετικά είναι και τα πρώτα στοιχεία για το 2026, καθώς οι συνολικές εξαγωγές της εταιρείας τον Ιανουάριο κατέγραψαν αύξηση άνω του 40%.

Business Maker

ΨΙΧΑ, CARRE ΚΑΙ NUTREE: Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗΣ ΤΗΣ ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ

Ικανοποίηση εκπέμπεται από το στρατηγείο της Καραμολέγκος για την πορεία της εταιρείας. Παρά τη γενικότερη συγκυρία και τις δυσκολίες που προκύπτουν, η εταιρεία καταφέρνει να διευρύνει το αποτύπωμά της στις κατηγορίες που δραστηριοποιείται.

Έμφαση δίνεται στην προώθηση του κωδικού Ψίχατοστ και του Carre, με το τελευταίο να χρειάζεται χρόνο για να εμπεδωθεί ως μια καθημερινή συνήθεια των καταναλωτών. Όπως για παράδειγμα το κρουσάν με γέμιση σοκολάτα, το οποίο πέρασε χρόνος έως ότου καθιερωθεί και κερδίσει

το καταναλωτικό κοινό.

Παράλληλα, η εταιρεία επενδύει συστηματικά στην ανάπτυξη νέων κατηγοριών, υπηρετώντας τη στρατηγική για μετατροπή από αρτοποιιομηχανία σε... όμιλο τροφίμων. Δεν είναι τυχαίο ότι οι μπάρες της Nutree, που εξαγόρασε από τους Αναστάση Στοφόρου και Φαίδωνα Μίχου, μπαίνουν δυναμικά στο... κάδρο. Πρόκειται για μια πολλά υποσχόμενη κατηγορία υγιεινών τροφίμων κυρίως λόγω των νέων διατροφικών συνθετικών, που έρχονται στο προσκήνιο.

Στο μονοπάτι του... μετασχηματισμού σε έναν όμιλο τροφίμων, όπως μαθαίνου-

με, είναι η επέκταση και σε άλλες κατηγορίες ακόμη και μέσω νέων εξαγωγών. Ένα ενδεχόμενο που, όπως λένε άνθρωποι που γνωρίζουν, δεν αποκλείεται, αν και στην παρούσα φάση δεν υπάρχει κάτι συγκεκριμένο.

Στο μεταξύ, προχωρά και η αποκατάσταση της μονάδας logistics του Απολλώνιο, μετά την καταστροφική πυρκαγιά που ξέσπασε πριν από περίπου ένα χρόνο. Ο σκελετός της νέας εγκατάστασης έχει υψωθεί και είναι πολύ πιθανόν μέσα στο επόμενο τρίμηνο να έχουν ολοκληρωθεί οι εργασίες.

ΟΤΑΝ Η ΦΕΤΑ... ΒΛΕΠΕΙ ΑΠΟ ΧΙΛΙΟΜΕΤΡΑ ΤΟ ΡΟΚΦΟΡ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΑΡΜΕΖΑΝΑ

Στην αγορά φέτας εστιάζουν υπερβολικά πολύ στις τιμές του γάλακτος, της πρώτης ύλης και χάνουν το... δάσος, που είναι οι τιμές πώλησης στα ράφια του εξωτερικού! Εκεί, όπου είναι το παρόν και το μέλλον του διάσημου ελληνικού τυριού.

Αυτό αναφέρει στη στήλη έμπειρος παράγοντας της εγχώριας γαλακτοβιομηχανίας, σχολιάζοντας τα συμβόλαια πανικού, που έκλεισαν κάποιοι παραγωγοί στα 1,65 ευρώ με 1,70 ευρώ το κιλό, κυρίως λόγω της ανησυχίας, που προκαλεί η ευλογία των προβάτων – στην έξαρση της ζωονόσου ο φόβος υπερίσχυσε της ψυχραιμίας.

"Οι περισσότεροι βλέπουν το δέντρο και χάνουν το δάσος. Το πραγματικό στοίχημα είναι στις τιμές, που πουλάμε στα ξένα super market", σημειώνει χαρακτηριστικά. Παρότι, όπως λέει, πρόκειται για ένα προϊόν ΠΟΠ με παγκόσμια αναγνωρισιμότητα δεν έχει καταφέρει να αποκτήσει την αξία που του αναλογεί. Όπως η παρμεζάνα ή το ροκφόρ, το οποίο για να παραχθεί χρειάζεται τις ίδιες περίπου ποσότητες γάλακτος με την φέτα (αντίθετα, για την παρμεζάνα, απαιτούνται πολύ περισσότερες ποσότητες).

Η φέτα είναι 30% έως και 40% φθηνότερη

σε σχέση με πολλά εμβληματικά ευρωπαϊκά τυριά, απλώς για να μείνουν ανοιχτά τα κανάλια διάθεσης. Και το χειρότερο;

Σε κάποιες αγορές μάλιστα –και εδώ είναι το τραγικό της υπόθεσης– πωλείται φθηνότερα και από την Ελλάδα! Και εδώ οι ευθύνες είναι πολλές, ενώ, όπως λένε παράγοντες της αγοράς, πολύ δύσκολα μπορεί να γυρίσει πίσω το ποτάμι... Χρειάζεται χρόνος και πολύ χρέμα κάτω από μια συμπαγή εθνική στρατηγική προώθησης για να δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις οι Έλληνες παραγωγοί να... αμειφθούν ανάλογα με την ποιότητα του προϊόντος, που προσφέρουν.

Business Insight

DEEPSEEK: Η... ΕΠΕΤΕΙΟΣ, Η ΝΕΑ ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΠΤΩΤΙΚΟ ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ ΤΟΥ ΧΡΥΣΟΥ

Ήταν περίπου τέτοιες ημέρες πέρυσι, που η εμφάνιση της DeepSeek γινόταν αφορμή για το μεγαλύτερο ξεπούλημα σε μετοχές κολοσσών τεχνολογίας ειδικότερα των Artificial Intelligence giants.

Συνοπτικά θυμίζω, πως η εν λόγω εταιρεία - νεοφυής κινεζική - κυκλοφορούσε ένα αναβαθμισμένο, με λιγότερα μεν δεδομένα αλλά υποπολλαπλασία χαμηλότερο κόστος από τις αμερικανικές. Με το άνοιγμα της Wall Street, η τιμή της μετοχής της Nvidia -του αμερικανικού κολοσσού ημιαγωγών- κατέγραψε πτώση 13%, που μεταφράζεται σε απώλειες άνω των \$400 δισ. Διακοπές καταγράφηκαν στην πρόσβαση στον ιστότοπο της DeepSeek, καθώς η εφαρμογή που κυκλοφόρησε η κινεζική startup, έγινε μέσα σε λίγες ώρες η πιο περιζήτητη δωρεάν εφαρμογή που διατίθεται στο App Store της Apple στις ΗΠΑ.

Ποια ήταν η... λεπτομέρεια που προκάλεσε το sell off στην Wall Street; Η τεράστια διαφορά στο κόστος, καθώς η κινεζική εταιρεία διευκρινίζει πως είχε δαπανήσει μόλις \$5,6 εκατ. για την ανάπτυξη του μοντέλου της. Ποσό απειροελάχιστο μπροστά στα δισεκατομμύρια των αμερικανικών κολοσσών, ειδικότερα του δημιουργού του ChatGPT, της OpenAI. Η αμφισβήτηση της πρωτοκαθεδρίας των ΗΠΑ από την Κίνα, ήταν ο ένας λόγος της ανησυχίας των επενδυτών, που

ως χρηματιστηριακή συνέπεια είχε την εξαέρωση συνολικά \$1 τρισ., με τα \$750 δισ. από τον S&P500 - μόνο για την Nvidia χάθηκαν πάνω από \$590 δισ. ενώ οι 500 πλουσιότεροι του κόσμου είχαν απώλειες \$108 δισ. Ο άλλος, σοβαρότερος για τη συστημική ευστάθεια του χρηματοοικονομικού status των ΗΠΑ, κατ' επέκταση της οικονομίας της Δύσης, καθώς οι hyperscalers θα μπορούσαν να περικόψουν τις επενδύσεις δισεκατομμυρίων μιλιάροντας το οικοσύστημα των techs και AI εφαρμογών. Οικοσύστημα που ως γνωστόν λειτουργεί με τεράστια μόχλευση X8 ή ακόμη X10 φορές, στηριζόμενη και σε σύνθετα παράγωγα, τριγωνικά χρηματοδοτικά scales. Φανταστείτε, μία πολυόροφη κατασκευή Lego που έχει κοστίσει 1.000 έχει φτάσει να πωλείται 8.000 και 10.000 και αίφνης...αποκαλύπτεται πως τα θεμέλια κοστίζουν 10 άντε 100. Σύνθεση ανάλογης δομής με τα subprimes, μόνο που για τα techs και την AI δεν έχει βρεθεί ακόμη ο αντίστοιχος... Michael Burry. Η σύνθεση γίνεται ακόμη πιο ακραία (kinky...) από την στιγμή που περί τις 200 εταιρείες-εισηγμένες στο NYSE (κυρίως Nasdaq) έχουν μεγαλύτερη ή μικρότερη έκθεση σε cryptos. Η προ ημερών προειδοποίηση του Nouriel Roubini πως στα crypto θα γίνει της... Αποκαλύψεως είναι ενδεικτική. Όχι πως ο... πολύς οικονομολόγος επιβεβαιώνεται σε όλες

τις εκτιμήσεις του, πλην όμως μας δίνει την αίσθηση τι διακυβεύεται.

Το "λουτρό αίματος" βράδυ Τρίτης στην Wall Street για ορισμένους ήταν ένα πρώτο alert, με την Anthropic να λειτουργεί σαν πυροκροτητής. Το τελευταίο, και πολυδιαφημισμένο "εργαλείο" Τεχνητής Νοημοσύνης ήταν η αφορμή για την εξαέρωση δεκάδων δισεκατομμυρίων για την ιστορικών διαστάσεων κατάρρευση (έως 22%) του Thomson Reuters Corp.

Το πρόβλημα είναι υπαρκτό- το γνωρίζουν άπαντες- και μπορεί να ενεργοποιηθεί ως ντόμινο ανά πάσα στιγμή. Όταν το σύστημα συνειδητοποιήσει πως τα οικονομικά αποτελέσματα (αποτιμήσεις) δεν δικαιολογούν τα κόστη, ή πως η χρηματοδότηση τους δεν μπορεί να εξυπηρετηθεί ή ακόμη ότι το απομείνον χρηματιστηριακό κεφάλαιο δεν μπορεί να τιμολογείται στο ήμισυ του ΑΕΠ της Ευρωζώνης.

Η στροφή ειδικά προς τον χρυσό είναι ένα μέτρο προειδοποίησης. Προς ώρας το πολύτιμο μέταλλο είναι σε φάση "χρηματιστηριοποίησης" του, ενδεικτικό το volatility από τα \$5.645 (στις 29/1) στα \$4.432 (2/2) και χθες (17.15' στα \$4.863), με τον δείκτη VIX/CBOE σε άλμα στις 22,41 μονάδες (από 18,64 μον. την Τετάρτη). Εκτίμηση contrarian αναλυτών πως, όταν ξανά βρεθεί σε ιστορικά υψηλά με φορά προς τα \$6.000 θα χρειαστεί να ξανά δούμε την κατάσταση.

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



• ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΠΡΟΣΕΦΕΡΕ 86 ΤΟΝΟΥΣ ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ ΣΕ 140 ΚΟΙΝΩΦΕΛΕΙΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ

Η Μπάρμπα Στάθης συνέχισε το 2025 την υλοποίηση του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας "Κάνουμε καλό", προσφέροντας 86 τόνους λαχανικών σε συνεργασία με 140 κοινωνοφελείς οργανισμούς σε όλη τη χώρα. Η δράση κάλυψε βασικές διατροφικές ανάγκες περισσότερων από 100.000 ωφελούμενων και αντιστοιχεί σε 387.000 μερίδες φαγητού και σαλατών, με έμφαση σε οικογένειες με παιδιά. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, "η πρωτοβουλία αποτελεί σταθερό πυλώνα του κοινωνικού έργου της εταιρείας, συμβάλλοντας στη μείωση της επισιτιστικής ανασφάλειας και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής σε πανελλαδικό επίπεδο".



SECRETCREIPE

Όταν βάζεις δύο καρπούζια κάτω από την ίδια μασχάλη...

Η επιτυχία, εδώ και χρόνια, του επιχειρηματικού του μοντέλου στον κλάδο είναι δεδομένη. Αυτό, όμως, δεν σημαίνει ότι τα πάντα είναι το ίδιο εύκολα και σε δραστηριότητες άγνωστες για τον ίδιο επιχειρηματία. Έτσι, η επέκτασή του σε περιοχές πέραν του αντικειμένου του τον έχει κάνει να ζορίζεται αρκετά. Επιβεβαιώνοντας τον θυμόσοφο λαό ότι δεν χωράνε δύο καρπούζια στην ίδια μασχάλη...

Editorial

Τα τρέχοντα δεδομένα

Η Φρανκφούρτη διατήρησε - για πέμπτη συνεχόμενη συνεδρίαση - τα επιτόκια του ευρώ αμετάβλητα.

Αναμενόμενο.

Και η Πρόεδρος της ΕΚΤ, Christine Lagarde, είπε ότι η οικονομική δραστηριότητα παραμένει ανθεκτική, με οδηγό κυρίως τις υπηρεσίες, ενώ ο πληθωρισμός παραμένει σε "ένα καλό σημείο". Ωστόσο, τόνισε ότι το εξωτερικό περιβάλλον ενέχει προκλήσεις λόγω των υψηλών δασμών και της ενίσχυσης του ευρώ το τελευταίο έτος. Είπε κάτι, που δεν ξέρουμε;

Όχι.

Παρέλειψε να πει κάτι, που ξέρουμε;

Ναι.

Τί είναι αυτό;

Το βασικό είναι πως ενώ, τους τελευταίους πολλούς μήνες, η ίδια πάντα διευκρινίζει ότι το ΔΣ της κεντρικής τράπεζας αποφασίζει σε κάθε συνεδρίαση "με βάση τα τρέχοντα δεδομένα", αυτά τα τρέχοντα δεδομένα δεν έχουν πάντα την ίδια αξία.

Δηλαδή, έχουν τη σημασία τους λόγω των πληροφοριών, που παρέχουν για τη ζήτηση και τον πληθωρισμό, αλλά σε περιόδους κανονικότητας.

Ζούμε σε εποχή κανονικότητας;

Ασφαλώς και όχι.

Η τρέχουσα περίοδος είναι γεμάτη διαταραχές από εξωγενή γεγονότα, τα οποία επηρεάζουν σημαντικά τα "τρέχοντα δεδομένα" επί των μακροοικονομικών συνθηκών. Σκεφτείτε μόνο την επαναφορά της συζήτησης για επιβολή δασμών από τις Ηνωμένες Πολιτείες στα ευρωπαϊκά προϊόντα, και αντιποίνων από την ευρωπαϊκή πλευρά, με αφορμή την Γροιλανδία.

Και επειδή δεν κλιμακώθηκε η κατάσταση και δεν υλοποιήθηκαν οι εκατέρωθεν απειλές, δεν σημαίνει ότι δεν μπορεί να συμβεί αυτό ξανά. Συνεπώς, το μάθημα των τελευταίων εβδομάδων δεν μπορεί να είναι ότι οι εντάσεις δεν κράτησαν. Πρέπει να είναι ότι οι εντάσεις προέκυψαν απροσδόκητα εξαρχής.

Με άλλα λόγια, όπως πολύ σωστά σχολιάζει η Citi, "η ΕΚΤ πρέπει να έχει πλήρη επίγνωση ότι μπορεί να αντιμετωπίσει εξωγενή, πολιτικά ωθούμενα, πληθωριστικά ή αποπληθωριστικά shock ανά πάσα στιγμή, τα οποία μπορεί να μην είναι σε θέση να προβλέψει και να διακρίνει".

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr