



ΔΩΔΩΝΗ®

# Plant'd

ΝΕΟ

Τα μόνα φυτικά με γεύση ΔΩΔΩΝΗ.

● Βανίλια



● Φυσική



● Μήλο-κανέλα



100% ΦΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ  
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ

 Dodoni.SA

 dodoni.eu

[www.dodoni.eu](http://www.dodoni.eu)



# FNB SERVED DAILY.

*Food for thought... every day!*

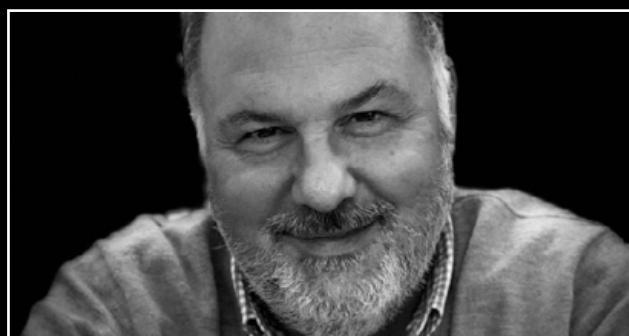
ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ  
ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

ΤΕΤΑΡΤΗ 18 ΜΑΪΟΥ 2022  
ΤΕΥΧΟΣ 1448



## • FURLIS HOLDINGS

Ο στόχος του νέου logistics center στα Οινόφυτα  
- Τα σχέδια για Trade Estates



## • MANTIS GROUP

Μπαίνει στην παραγωγή νερού  
- Λανσάρει νέο επώνυμο brand



## • Ι. ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ & ΥΙΟΣ

Διεύρυνση ζημιών παρά την αύξηση τζίρου  
το 2021 - Οι στόχοι του business plan



## • ΟΜΙΛΟΣ ΜΟΥΧΑΛΗ

Τι αλλάζει μετά το deal  
με την efood

EDITORIAL: Do something !

SECRET RECIPE: Η Cookoovaya πήγε Saint Tropez



# 60

## ΔΙΕΘΝΗ ΒΡΑΒΕΙΑ

Ποιότητας & Γεύσης

Αναβλύζει φυσικά  
στα 1.100μ. στην  
**ΠΗΓΗ ΓΚΟΥΡΑ**

πηγή...  
**ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ  
ΓΕΥΣΗΣ  
ΒΡΑΒΕΙΩΝ**

**ΘΕΟΝΗ**  
Φυσικό Μεταλλικό Νερό

Το Πιο Βραβευμένο  
Ελληνικό Νερό  
στον Κόσμο



theoninaturalmineralwater



theoninaturalmineralwater



• **ΒΙΚΟΣ**  
**ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟΝ ΑΓΩΝΑ ΠΑΙΔΙΚΟΥ ΤΡΙΑΘΛΟΥ**  
**"CGS KIDS TRIATHLON"**

Η Βίκος, πιστή στη στήριξη αθλητικών εκδηλώσεων που προάγουν την αξία του συναγωνίζεσθαι, αλλά και του αθλητισμού ως τρόπου ζωής, στηρίζει τον παιδικό αγώνα τριάθλου, CGS Kids Triathlon, που διοργανώνεται από τον αθλητικό σύλλογο, CGS (Εκπαιδευτήρια Κωστήα - Γείτονα).

Ο αγώνας θα πραγματοποιηθεί το Σάββατο 21 Μαΐου με μαθητές όλων των σχολείων, οι οποίοι μπορούν να συμμετέχουν, πραγματοποιώντας ατομικούς αγώνες σε τρέξιμο, ποδήλατο και κολύμπι. Η δράση θα πραγματοποιηθεί υπό την αιγίδα του διεθνούς οργανισμού, Spirit Foundation.

Κύριο χαρακτηριστικό της διοργάνωσης είναι η συμμετοχή όλων των παιδιών, χωρίς την προϋπόθεση αγωνιστικής εμπειρίας. Τα έσοδα της διοργάνωσης θα διατεθούν στην Ένωση "Μαζί για το Παιδί".

Οι αθλητές, διοργανωτές, εθελοντές, κι όλοι όσοι συμμετέχουν στον ειδικά σχεδιασμένο "αγώνα", θα ενυδατώνονται με το φυσικό μεταλλικό νερό Βίκος και θα απολαύσουν τα φυσικά μεταλλικά αναψυκτικά Βίκος.

**ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ**

Στόχος της διοργάνωσης είναι η επαφή των παιδιών με το μοναδικό κόσμο του τριάθλου και του αθλητισμού γενικότερα, σε συνδυασμό με την ενίσχυση της Ένωσης "Μαζί για το Παιδί". Η εταιρεία Βίκος βρίσκεται με συνέπεια κοντά στις αθλητικές διοργανώσεις που προωθούν την αθλητική παιδεία.

Η Βίκος έχει θέσει ως προτεραιότητα την προσφορά στην κοινωνία με ένα ολοκληρωμένο, πολυδιάστατο και εκτεταμένο πρόγραμμα δράσεων, υπό τον τίτλο "Ο Β-οίκος της ζωής μας".

Περισσότερα στοιχεία για το β-οικοσύστημα πρωτοβουλιών και δράσεων μπορείτε να βρείτε [εδώ](#).



**Editorial**

**Do something !**

Το τουριστικό μπουμ της φετινής χρονιάς είναι γεγονός. Γι' αυτό και διαβάζω ότι οι προσλήψεις στον κλάδο γράφουν ρεκόρ εικοσαετίας, με μαζικές προσλήψεις. Από την άλλη, όμως, πλευρά, εξακολουθούν να υπάρχουν και κενές θέσεις.

Οι εκτιμήσεις είναι ότι, όπως και πέρυσι, έτσι και φέτος, θα δούμε μία στις πέντε θέσεις εργασίας στον τουρισμό να μένουν κενές. Για ποιο λόγο;

Πρώτον, επειδή ουκ ολίγοι εργαζόμενοι του κλάδου άλλαξαν επαγγελματικό προσανατολισμό, λόγω πανδημίας.

Δεύτερον, διότι αρκετοί μετανάστευσαν σε άλλες χώρες. Τρίτον, γιατί οι εργασιακές και ασφαλιστικές συνθήκες εξακολουθούν να είναι κακές για ένα μέρος των μισθωτών στον τουρισμό, ιδίως στον κλάδο της εστίασης.

Τι σημαίνουν όλα αυτά; Ότι πρέπει να λάβουμε άμεσα τα μέτρα εκείνα, ώστε η παραβίαση νόμων και κανόνων από "επιχειρηματίες" του τουρισμού να τιμωρείται αυστηρά, ώστε να μην οδηγεί στη δημιουργία αυτών των κακών συνθηκών. Δεν γίνεται απλά να μιλάμε για ρεκόρ αφίξεων και να μη φροντίζουν όλοι οι εμπλεκόμενοι στον κλάδο - πολιτεία, επιχειρηματίες, επαγγελματίες - να συνεννοηθούν για να αλλάξουν τα κακώς κείμενα, που μόνο καλό δεν κάνουν στο brand, Ελλάδα.

Έτσι, όλο και περισσότεροι, και θα επιστρέψουν στον τουριστικό κλάδο, και θα επιστρέψουν στην Ελλάδα.

Do something !

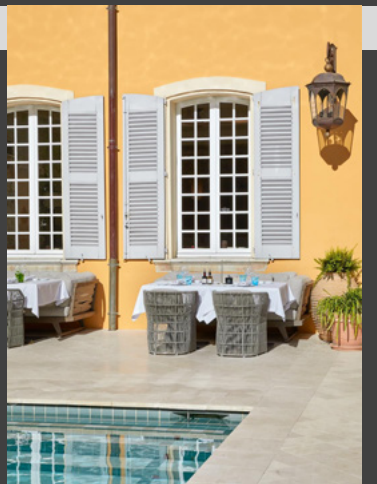
Τόσο απλά.

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

**SECRETRECIPE**

**Η Cookoovaya πήγε Saint Tropez**

Στο κοσμοπολίτικο Saint Tropez, και μάλιστα σε ένα ξενοδοχείο - σταθμός, το Pan Deï Palais, λειτουργεί εδώ και δύο μέρες "το πρώτο αδελφάκι της Cookoovaya", όπως αναφέρουν χαρακτηριστικά οι ιδιοκτήτες του γνωστού αθηναϊκού εστιατορίου. Το menu επιμελείται ο chef και συνιδιοκτήτης, Περικλής Κοσκινάς, έχει αναφορές στο ψάρι και, φυσικά, αποτελεί ακόμα ένα λιθαράκι - και μάλιστα σημαντικό - στην περαιτέρω ενίσχυση της ελληνικής γαστρονομίας εκτός συνόρων. Καλή επιτυχία !





νέο



από την οικογένειά μας  
στη δική σας

Ο **1ος** σε προτίμηση  
χυμός ψυγείου\*

τώρα και σε  
**συσκευασία  
ενός λίτρου!**



Δείτε τη νέα μας διαφήμιση στο  
**YouTube/ Οικογένεια Χριστοδούλου**

[www.christodouloufamily.gr](http://www.christodouloufamily.gr) | e: [info@christodouloufamily.gr](mailto:info@christodouloufamily.gr)

\*Χυμός Πορτοκάλι Οικογένεια Χριστοδούλου 2Lt: Νο1 χυμός ψυγείου σε πωλήσεις στην Ελλάδα, στοιχεία IRI 2021 σε όγκο.



• **Ι. ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ & ΥΙΟΣ**

## ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΤΖΙΡΟΥ ΤΟ 2021 - ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ BUSINESS PLAN

Βελτιωμένο τζίρο και μικτή κερδοφορία εμφάνισε ο όμιλος Μπουτάρη το 2021 σε σχέση με το αμέσως προηγούμενο έτος, ωστόσο EBITDA και αποτελέσματα προ φόρων μεγέθυναν το αρνητικό τους πρόσημο.

**DATA**

(σε € χιλ.)

Πωλήσεις

2021: 9.877

2020: 8.415

Μεταβολή: 17,37%

Μικτά κέρδη

2021: 2.822

2020: 1.906

Μεταβολή: 48,06%

EBITDA

2021: (6.863)

2020: (1.657)

Αποτελέσματα Προ φόρων

2021: (13.280)

2020: (4.405)

### ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΣΕ ΤΟ 2021

Σύμφωνα με τη Διοίκηση της εταιρείας, από την έναρξη του 2021, η βασική εταιρεία του ομίλου είχε βάλει τους εξής στόχους:

- Επίτευξη του επιχειρηματικού σχεδίου της συμφωνίας εξυγίανσης και προσπάθεια ανάπτυξης στις αγορές που δραστηριοποιείται
- Δρομολόγηση, σε συμφωνία με τις τράπεζες και κάποιο επενδυτή, διαδικασιών για εξυγίανση της μητρικής και της θυγατρικής εταιρείας

Κάτω από το ασφυκτικό πλαίσιο που λειτούργησε λόγω έλλειψης ρευστότητας, σημειώνεται στις οικονομικές καταστάσεις, ότι, "πέτυχαμε μια μικρή ανάκαμψη του κύκλου εργασιών το 2021 σε σχέση με το 2020, αλλά παραμένει σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με το 2019, με τις απώλειες το 2021 σε σχέση με τον τζίρο του 2018 να ανέρχονται σε 8,6% και σε σχέση με το 2019 σε 1,7%".

### Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Αξίζει να αναφερθεί ότι ο κύκλος εργασιών της εταιρείας συνίσταται κατά:

- 40% σε συναλλαγές με τα supermarkets με σχετικά ψηλό δείκτη φερεγγυότητας
- 21% σε εξαγωγές και διασπορά πελατολογίου με αξιόπιστες και φερέγγυες εταιρείες και εν γένει επιχειρήσεις, με

τις οποίες υφίσταται ως επί το πλείστον μακροχρόνια συνεργασία σε 25 χώρες, σημαντικότερες των οποίων είναι Η.Π.Α, Καναδάς, Χώρες κεντρικής Ευρώπης, Αυστραλία

- 39% σε σημαντική διασπορά πελατών στην εγχώρια αγορά

### ΟΙ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΕΞΥΓΙΑΝΣΗΣ

Θυμίζουμε ότι, στις 30 Μαρτίου 2022, υπεγράφησαν οι Συμφωνίες εξυγίανσης και κατετέθησαν στο αρμόδιο Δικαστήριο (Πολυμελές Πρωτοδικείο Βέροιας), όπου συζητήθηκαν την περασμένη εβδομάδα. Αυτές οι Συμφωνίες προβλέπουν:

- Το σύνολο των ακινήτων της μητρικής και της θυγατρικής εταιρείας (οικόπεδα και κτίρια σε Μενεμένη και Πικέρμι), πλην του ιστορικού οινοποιείου της θυγατρικής εταιρείας στην Νάουσα (κτίριο Ζαφειράκη), θα μεταφερθεί στον επενδυτή ή σε εταιρεία συμφερόντων του (Premia και Sterner Stenhus)
- Το σύνολο του λοιπού ενεργητικού της μητρικής και της θυγατρικής εταιρείας, συμπεριλαμβανομένου του ιστορικού οινοποιείου της εταιρείας στην Νάουσα, θα μεταφερθεί στη νέα εταιρεία (με εξαίρεση περιουσιακών μηδενικής αξίας)
- Μέρος των υποχρεώσεων της εταιρείας (ύψους €3,6 εκατ. για τη θυγατρική και €0,1 εκατ. για τη μητρική) θα μεταφερθεί στη νέα εταιρεία

### ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Σύμφωνα με τη Διοίκηση, "οι Συμφωνίες εξυγίανσης – μεταβίβασης επιχείρησης θα διασώσουν τη θυγατρική και τον όμιλο και θα διασφαλίσουν τη βιωσιμότητά τους. Επιπλέον, οι συμφωνίες αναμένεται να διασφαλίσουν οικονομίες κλίμακας, αλλά και συνθήκες μακροπρόθεσμης επιβίωσης".

### ΣΤΟΧΟΙ

Οι στόχοι του Επιχειρησιακού Σχεδίου περιλαμβάνουν τα εξής:

- Βέλτιστη αξιοποίηση των μονάδων παραγωγής, που μεταφέρονται (τα 5 οινοποιεία/αμπελώνες και τα 2 εμφιαλωτήρια στην Νάουσα και την Σαντορίνη), της τεχνογνωσίας και του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας
- Αύξηση των πωλήσεων σε supermarkets μέσω καλύτερης τοποθέτησης προϊόντων στα ράφια και στο-



Κωνσταντίνος Μπουτάρης, επικεφαλής, Ι. Μπουτάρης & Υιός

χειμμένες δράσεις προώθησης εντός των καταστημάτων

- Αύξηση των πωλήσεων στο χονδρεμπόριο, εφαρμόζοντας ανταποδοτική εμπορική πολιτική για την προώθηση των λιγότερο γνωστών στο ευρύ κοινό ετικετών, στοχευμένες συνεργασίες με νέους και παλιούς πελάτες και επέκταση στην αγορά της Νοτίου Ελλάδος. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία στοχεύει στην ενίσχυση της ομάδας των πωλήσεων της με την πρόσληψη νέων στελεχών
- Αύξηση των εξαγωγών (κυρίως στις ΗΠΑ) μέσω επανεξέτασης των συνεργασιών με τους αντιπροσώπους της
- Βελτιστοποίηση του λειτουργικού μοντέλου της δραστηριότητας της εταιρείας, εκμοντερνισμό των δραστηριοτήτων της νέας εταιρείας και εξορθολογισμό των λειτουργικών δαπανών, ώστε να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς
- Υλοποίηση σημαντικού επενδυτικού πλάνου κατά την περίοδο του επιχειρησιακού σχεδίου, το οποίο αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι του αναπτυξιακού πλάνου του επενδυτών για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της νέας εταιρείας, βάσει και των απαιτήσεων του κλάδου

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



**ESGreece**  
Impact Investing

Το νέο site με όλα τα νέα γύρω από το ESG στην Ελλάδα και όχι μόνο. Αναλύσεις, συνεντεύξεις, ειδήσεις.

Με την υποστήριξη του



**Institute for Sustainable Development**

*The Institute for Sustainable Development, EPLO*

Σε συνεργασία με

**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

*Notice Content and Services*



**ΚΑΝΤΕ CLICK ΕΔΩ  
ΓΙΑ ΝΑ ΔΕΙΤΕ ΤΟ SITE**

**ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ, ΣΤΙΣ ΟΘΟΝΕΣ ΣΑΣ**



Με την υποστήριξη του



**Institute for Sustainable Development**

σε συνεργασία με



Φειδίου 9, 10678 Αθήνα, 210 3634061  
Πληροφορίες: [sales@esgreece.com](mailto:sales@esgreece.com)

• **THE MACALLAN**  
**"RICH CACAO" ΤΟ ΠΡΩΤΟ SINGLE MALT ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΣΕΙΡΑΣ**  
**"THE HARMONY COLLECTION"**

Το single malt whisky, The Macallan, υποδέχεται τη φετινή άνοιξη με τη σειρά "The Harmony Collection", μια ιδιαίτερη γευστικά συλλογή, που αποτελεί, όπως αναφέρει η Coca Cola Τρία Έψιλον, ορόσημο για την πορεία του brand προς ένα πιο βιώσιμο μέλλον.

Για τη δημιουργία της πρώτης εμφιάλωσης από τη νέα σειρά περιορισμένης κυκλοφορίας "The Macallan Harmony Collection", η Polly Logan, Macallan Whisky Maker, ξεκίνησε ένα ταξίδι γεύσης με προορισμό την Χιρόνα της Ισπανίας. Εκεί, συνεργάστηκε με τον Jordi Roca, τον παγκοσμίου φήμης ζαχαροπλάστη και τον νεότερο εκ των αδερφών Roca από το περίφημο εστιατόριο, El Celler De Can Roca, μακροχρόνιους συνεργάτες του The Macallan.

**ΦΕΡΝΕΙ ΚΟΝΤΑ ΤΟ WHISKY**  
**ΜΕ ΤΗ ΣΟΚΟΛΑΤΑ**

Η Polly Logan επισκέφθηκε το εργαστήριο σοκολάτας του Casa Cacao, και γνώρισε τον σοκολατοποιό και αυθεντία στο είδος, Damian Allsop. Από το πάθος, τη γνώση και τη δημιουργικότητα αυτού του ντουέτου, η Polly άντλησε έμπνευση και δημιούρ-



γησε το πρώτο single malt της σειράς, "The Harmony Collection – Rich Cacao".

Η παλαιώση του εμβληματικού single malt whisky σε προσεκτικά επιλεγμένα δρύινα βαρέλια ευρωπαϊκής και αμερικάνι-

κης προέλευσης έδωσε ως αποτέλεσμα ένα εξαιρετικά γεμάτο σε γεύση απόσταγμα, που συνδυάζει ιδανικά το πολύπλοκο προφίλ του whisky με νότες πλούσιας, μαύρης σοκολάτας.

• **ΟΜΙΛΟΣ ΜΟΥΧΑΛΗ**  
**ΤΙ ΑΛΛΑΖΕΙ ΜΕΤΑ ΤΟ DEAL ΜΕ ΤΗΝ EFOOD**



Γιώργος Μούχαλης, επικεφαλής, Όμιλος Μούχαλη

Τον δρόμο της υλοποίησης παίρνει το deal μεταξύ του ομίλου Μούχαλη και της Delivery Hero μετά και το πράσινο φως που έδωσε η Επιτροπή Ανταγωνισμού, [deal που είχε αποκαλύψει πρώτο το FnB Daily](#).

**ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ**  
**ΔΙΑΣΠΑΣΗΣ**

Το σχέδιο διάσπασης, που συντάχθηκε στις 3 Μαΐου, προβλέπει τη μεταβίβαση από τον όμιλο Μούχαλη του συνόλου των δραστηριοτήτων διανομής παγωτού και καφέ, συμπεριλαμβανομένων των στοιχείων ενεργητικού του ως άνω κλάδου, των συναφών υποχρεώσεων και λοιπών στοιχείων παθητικού, με αντάλλαγμα την απόκτηση απευθείας από την Άλφα Διανομές.

**ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΔΙΑΔΟΧΟΣ**  
**Η ΑΛΦΑ ΔΙΑΝΟΜΕΣ**

Η Άλφα Διανομές υποκαθίσταται ως καθολική διάδοχος στο σύνολο της μεταβιβαζό-

μενης σε αυτήν περιουσίας (ενεργητικό και παθητικό).

Επίσης, προβλέπεται πως ο όμιλος Μούχαλη πρόκειται να λάβει κατά την ημερομηνία ολοκλήρωσης της διάσπασης το σύνολο των μετοχών της Άλφα Διανομές, που θα εκδοθούν κατόπιν αύξησης του κεφαλαίου της με εισφορά σε είδος, λόγω της εισφοράς του αποσχιζόμενου κλάδου.

**ΑΝΑΠΤΥΞΗ QUICK COMMERCE**

Όπως είχατε διαβάσει στο [horecaopen.com](https://horecaopen.com), πηγές κοντά στην Delivery Hero, ανέφεραν ότι οι επιχειρησιακές διαδικασίες και το στελεχιακό δυναμικό τους θα ενσωματωθούν στο efood, για να ενισχύσουν τη στρατηγική ανάπτυξη της εταιρείας στον κλάδο του quick commerce και τη δυναμική επέκταση της υπηρεσίας διανομής ειδών supermarket.

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



• **MOBILE TECHNOLOGY**

## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΜΕ ΤΗ ΛΥΣΗ MOTIONWORKS LOCATION

Με τη λύση, Motionworks Location, της Zebra, η Mobile Technology δίνει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να εντοπίζουν τη θέση κάθε μεμονωμένου asset, άρα και την αποτελεσματικότερη διαχείριση των αποθεμάτων τους. Επιπρόσθετα, μπορούν να επωφεληθούν από την ανάλυση και συγκεντρωτική παρουσίαση αυτών των δεδομένων, λαμβάνοντας έξυπνες αποφάσεις για τις επιχειρησιακές διαδικασίες τους.



Ως Business Partner της Zebra στην Ελλάδα, η Mobile Technology αναλαμβάνει τον σχεδιασμό και την εγκατάσταση. Με αυτό τον τρόπο, επιτυγχάνεται η βελτιστοποίηση των διαδικασιών της επιχείρησης, γεγονός που επιτρέπει, τόσο τον περιορισμό των απωλειών, όσο και την αύξηση της παραγωγικότητας.

• **MANTIS GROUP**

## ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΝΕΡΟΥ - ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΝΕΟ ΕΠΩΝΥΜΟ BRAND

Την παρουσία του στην ελληνική αγορά ενισχύει ο όμιλος Mantis, επενδύοντας περαιτέρω στην παραγωγή και προχωρώντας στη δημιουργία μονάδας εμφιάλωσης νερού.

### ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΟ PORTFOLIO ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, ο όμιλος έχει ξεκινήσει τις εργασίες αναβάθμισης και εκσυγχρονισμού της ήδη υπάρχουσας μονάδας στην Ορεινή Ναυπακτία, στην οποία θα παραχθεί επώνυμο φυσικό μεταλλικό νερό premium ποιότητας και κατηγορίας, με στόχο να ενισχύσει το προϊόντικό του portfolio.

### ΜΕΛΕΤΗ ΑΓΟΡΑΣ

Στόχος του ομίλου Mantis είναι να ξεκινήσει την παραγωγή του φυσικού μεταλλικού νερού και με σταθερά βήματα, εξετάζοντας, παράλληλα, τις συνθήκες της αγοράς, να προχωρήσει και στην παραγωγή ευρείας γκάμας προϊόντων νερού ανώτερης κατηγορίας.

### ΕΥΕΛΙΞΙΑ & ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

Αξίζει να αναφέρουμε ότι, ο όμιλος, έχοντας,



Αλέξανδρος Κρομμύδας, Co-Founder, Mantis Group

μέχρι πρότινος, καθαρά εμπορικό χαρακτήρα, έχει μπει τα τελευταία χρόνια και στην παραγωγή, κατηγορία στην οποία επενδύει συνεχώς, με τη στρατηγική του να εστιάζει στην ευελιξία και την προσαρμοστικότητα στις ανάγκες της αγοράς, με στόχο την κάλυψη των καταναλωτικών αναγκών με ποιοτικά προϊόντα.

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



## • ΜΑΣΟΥΤΗΣ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΕ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΜΑΡΜΑΡΙΔΗΣ ΣΤΟ E-SHOP

Τη συνεργασία με την Κ. Μαρμαρίδης ΑΕ για το e-shop της ανακοίνωσε η Μασούτης, για το οποίο είχατε διαβάσει πρώτοι, στο χθεσινό τεύχος του [Fnb Daily](#).

Ειδικότερα, στο e-shop masoutis, στην ενότητα "οι συνεργάτες μας", προστέθηκε η εταιρεία, παρέχοντας πλέον, τη δυνατότητα online παραγγελιών από τα καταστήματα, Μαρμαρίδης.

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η νέα αυτή συνεργασία εντάσσεται στο πλαίσιο στρατηγικής ανάπτυξης και ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας. Το e-shop masoutis εξελίχθηκε πλέον, σε ένα ψηφιακό shopping mall, απ' όπου ο καταναλωτής, σε μία συναλλαγή, μπορεί να πραγματοποιήσει αγορές με "one-stop-shop" εμπειρία απευθείας από τα συνεργαζόμενα καταστήματα μέσα από την ενότητα "οι συνεργάτες μας".

Αξίζει να αναφέρουμε ότι η Μασούτης συνεχίζει να επενδύει στην ισχυρή σχέση εμπιστοσύνης με τους καταναλωτές, αφουγκράζεται τις νέες ανάγκες τους, όπως αυτές διαμορφώνονται ανάλογα με τις εξελίξεις, και προσφέρει καινοτόμες προτάσεις σε μια omnichannel εμπειρία αγορών.

Η Κ. Μαρμαρίδης Α.Ε. δραστηριοποιείται στον χώρο του επίπλου από το 1955, ενώ, όπως αναφέρει η Μασούτης σε ανακοίνωσή της, "η παράδοση, το όραμα και το πάθος για τελειότητα την εξέλιξαν σε μια από τις κορυφαίες εταιρείες επίπλων στην Ελλάδα".



## • PHOTOS PHOTIADES GROUP ΓΙΑΤΙ ΘΕΩΡΕΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ SIRIS – ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΣΧΕΔΙΑ

Πολύ σημαντική επένδυση χαρακτήρισε την εξαγορά της μικροζυθοποιίας, Siris, ο Διευθύνων Σύμβουλος του κυπριακού ομίλου Photos Photiades, Παύλος Φωτιάδης, για τρεις λόγους:

- Ο τομέας της μπίρας είναι μέρος της ταυτότητας της εταιρείας
- Αποτελεί την πρώτη επένδυση στην παραγωγή για την εταιρεία στην Ελλάδα
- Ο τομέας του craft brewing έχει φέρει νέα πνοή στον κλάδο



Παύλος Φωτιάδης,  
CEO, Όμιλος  
Photos Photiades  
- Γιώργος  
Μακρυγιαννάκης,  
Γενικός  
Διευθυντής,  
Beverage  
World - Γιάννης  
Μαρμαρέλλης,  
ιδρυτής, Siris

**INFO – SIRIS' BRANDS**  
Voreia (11 παραλλαγές)  
Happy Brewers

### ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Διευκρίνισε ότι πρόκειται για εξαγορά (σ.σ. του 100% των μετοχών της εταιρείας), ωστόσο ανέφερε ότι οι δύο πλευρές την ονομάζουν συνεργασία, καθώς, αφενός μεν ο κ. Μαρμαρέλλης θα παραμείνει στην εταιρεία ως σύμβουλος τα επόμενα δύο χρόνια με προοπτική ανανέωσης της συνεργασίας, αφετέρου η Siris διατηρεί την αυτονομία της.

### “ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΑΜΕ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ”

Με τη σειρά του, ο Γιάννης Μαρμαρέλλης, ιδρυτής της Siris, ανέφερε ότι η εταιρεία του ξεκίνησε το ταξίδι της εν μέσω κρίσης, έχοντας περάσει, στην 7ετή της πορεία, όχι πάντα αλώβητη, από πολλούς σκοπέλους.

Όπως τόνισε, ερωτηθείς σχετικά με τους λόγους για τους οποίους πούλησε την εταιρεία του, στόχος του ήταν να εξασφαλίσει συνέχεια ευημερίας, διευκρινίζοντας ότι δεν υπήρχε κανένα οικονομικό πρόβλημα. Πεποισθή του ήταν όμως, ότι για να προοδεύσει η εταιρεία, έπρεπε να συμβαχήσει. “Η εταιρεία εξασφαλίζει το μέλλον της, ανάπτυξη και ότι θα βρεθεί εκεί που θέλουμε να τη δούμε”, τόνισε, ενώ πρόσθεσε ότι το να παραμείνει μικρή ανεξάρτητη εταιρεία με τόσο μικρά μερίδια, είναι σαν να... κυνηγάει την ουρά της.

### ΘΑ ΣΥΝΕΧΙΣΤΟΥΝ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Ο κ. Φωτιάδης αναφέρθηκε στις δύσκολες οικονομικές συνθήκες που επικρατούν διεθνώς, κάνοντας λόγο για διπλό σοκ στην εφοδιαστική αλυσίδα. Ο ίδιος υπογράμμισε ότι δύσκολα μπορεί να προβλέψει κανείς πώς θα εξελιχθεί η κατάσταση, ωστόσο όπως τόνισε, το μόνο σίγουρο είναι ότι το εισόδημα των καταναλωτών θα μειωθεί, η ζήτηση θα περιοριστεί και η ανάπτυξη θα επιβραδυνθεί.

Ωστόσο ο ίδιος εμφανίστηκε αισιόδοξος για την ελληνική οικονομία, αναφέροντας πως θα συνεχίσει να αναπτύσσεται, έστω και με χαμηλότερους ρυθμούς. “Παραμένουμε θετικοί σαν όμιλος για την Ελλάδα, ενώ θα συνεχίσουμε να επενδύουμε, τόσο στον κλάδο των ποτών, όσο και των κατασκευών”, δήλωσε. Ερωτηθείς συγκεκριμένα, για επόμενα πλάνα, ο κ. Φωτιάδης τόνισε ότι είναι πάντα ανοιχτός σε νέες ευκαιρίες, ωστόσο υπογράμμισε ότι, προς το παρόν, δεν είναι κάτι ανακοινώσιμο.

### ΤΑ ΠΛΑΝΑ ΤΗΣ BEVERAGE WORLD

Από την πλευρά του, ο Γιώργος Μακρυγιαννάκης, Γενικός Διευθυντής της Beverage World, η οποία, ως μέλος του ομίλου Φωτιάδη θα αναλάβει την αποκλειστική διανομή της Siris, τόνισε ότι κύριο χαρακτηριστικό της εταιρείας είναι ότι κάνει focus στα προϊόντα. Συνέχισε, λέγοντας ότι η στρατηγική της εταιρείας αναλύεται σε 3 άξονες:

- Αλκοολούχα ποτά – διασκέδαση
- Καφές (σοκολάτα & τσάι): σύναψη 10ετούς συνεργασίας διανομής Lavazza έως το 2031
- No/low alcohol: η εταιρεία ξεκίνησε πέρυσι με το aperitif, Crodino, ενώ η μπίρα, Voreia, θα αποτελέσει το επόμενο κεφάλαιο σε αυτό τον άξονα

### NO/LOW ALCOHOL

Όπως δήλωσε ο κ. Μακρυγιαννάκης, η εταιρεία θα υπηρετήσει το κομμάτι του no/low alcohol και με την Voreia, αλλά και με άλλα προϊόντα που θα έρθουν στο άμεσο μέλλον.

Απαντώντας σε ερώτηση του Fnb Daily, ο κ. Μακρυγιαννάκης ανέφερε ότι, προς το παρόν, στο κομμάτι του no alcohol, η μόνη κατηγορία που έχει δώσει λύση είναι η μπίρα. “Υπάρχει δρόμος μπροστά μας, εκτιμώ ότι τα επόμενα 5 χρόνια αναμένονται λύσεις και στους τομείς των αλκοολούχων ποτών και του κρασιού”, δήλωσε. Πρόσθεσε ότι, “παγκοσμίως, γίνονται προσπάθειες, ωστόσο δεν έχει βρεθεί η optimum συνταγή, ώστε να έχεις γευστική εμπειρία ανάλο-

γη της μπίρας, όπου η εμπειρία είναι σχεδόν placebo. Στο κομμάτι του αλκοολούχου ποτού και του κρασιού, είμαστε ακόμη πίσω”.

Ο κ. Μακρυγιαννάκης πρόσθεσε ακόμα, ότι η εταιρεία δεν δραστηριοποιείται ακόμη στον κλάδο του νερού, ωστόσο τόνισε ότι υπάρχουν πλάνα, όπως και σε άλλες κατηγορίες.

### Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ ΤΗΣ 10ΕΤΙΑΣ ΤΟ 2021

Το 2021 ήταν η καλύτερη χρονιά της 10ετίας για την εταιρεία, κυρίως χάρη στις επιδόσεις στον κλάδο του καφέ. Αναφορικά με την ανάπτυξη της εταιρείας, ο κ. Μακρυγιαννάκης ανέφερε ότι η εταιρεία συνεχίζει να αναπτύσσεται με διψήφια ποσοστά. Το 2021 έκλεισε στο +20% και φέτος, υπολογίζεται να κλείσει η χρονιά γύρω στο +15%.

### DATA – BEVERAGE WORLD

#### Κύκλος εργασιών

(σε € εκατ.)

2022: 50\*

2021: 50

2020: 40

\*Εκτιμήσεις

### ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΟ ΚΑΝΑΛΙ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

Σχετικά με τους επόμενους στόχους της εταιρείας, ο κ. Μακρυγιαννάκης ανέφερε ότι η εταιρεία του τώρα ανοίγεται στο κανάλι του γραφείου (vending machines, καφουλιέρες), ενώ το κομμάτι του e-commerce είναι επίσης κάτι που ενδιαφέρει πολύ την εταιρεία. Σε ό,τι αφορά τις ανατιμήσεις, σημείωσε ότι η εταιρεία έχει προβεί σε μεσοσταθμικές αυξήσεις τιμών 5-6%, τόσο στην κατηγορία του καφέ, όσο και των ποτών.

Ελευθερία Πιπεροπούλου  
[eleftheria@notice.gr](mailto:eleftheria@notice.gr)



• **PEPSICO**  
**ΒΓΑΖΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟ ΦΥΤΙΚΟ**  
**SPRITZERS BRAND KEVITA**

Το PepsiCo λανσάρει το spritzers brand, KeVita, στην αγορά των ΗΠΑ. Το KeVita Herbal Spritzer διατίθεται σε τρεις γεύσεις:

- Harmony Peach Elderflower
- Refresh Orange Sage
- Serene Chamomile Lavender

Η νέα σειρά προϊόντων περιλαμβάνει ροφήματα που έχουν υποστεί ελαφρά ζύμωση με ζωντανά προβιοτικά, εκχυλίσματα φρούτων και βοτάνων. Η σειρά είναι διαθέσιμη στα καταστήματα Whole Foods προς \$3,29.



• **AGRIFARM**  
**ΒΡΑΒΕΥΤΗΚΕ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΤΗΣ**  
**ΣΤΑ GREEN AWARDS 2022**

Στα Green Awards 2022 διακρίθηκε η Agrifarm, κατακτώντας το Χρυσό βραβείο στην κατηγορία Οικολογικής Συσκευασίας προϊόντος "Green F&B Packaging", ως η πιο Πράσινη Συσκευασία Τροφίμων στην Ελλάδα. Αυτή η συσκευασία των προϊόντων της Agrifarm, σύμφωνα με την εταιρεία, θεωρείται η μοναδική χωρίς πλαστικό, από 100% φυσικά υλικά, επαναχρησιμοποιούμενη και

απόλυτα φιλική στο περιβάλλον. Με αυτήν τη συσκευασία, η Agrifarm εφαρμόζει έμπρακτα μια ευρύτερη φιλοσοφία, που προωθεί την καλλιέργεια και διάθεση των προϊόντων στον καταναλωτή με απόλυτο σεβασμό στο περιβάλλον και στους φυσικούς πόρους, στηρίζει την Τοπική Αγροτική Παραγωγή και κάθε προσπάθεια για ένα καλύτερο μέλλον χωρίς πλαστικό.

• **CHEERFUL BUDDHA**  
**ΛΑΝΣΑΡΕΙ**  
**SUPERFOOD**  
**LATTES ΚΑΙ ΖΕΣΤΗ**  
**ΣΟΚΟΛΑΤΑ ΑΠΟ**  
**ΜΑΝΙΤΑΡΙΑ**

Το healthy brand, Cheerful Buddha, λάνσαρε τρία νέα superfood lattes και μια ζεστή σοκολάτα στο δίκτυο της Holland & Barrett.

**INFO - ΓΕΥΣΕΙΣ**

- Matcha Superfood Latte Blend
- Lion's Mane Superfood Latte Blend
- Chaga Superfood Latte Blend
- Cacao Bliss Hot Chocolate

Κάθε μείγμα παρασκευάζεται από μανιτάρια, όπως τα Reishi, Lion's Mane και Chaga, ενώ περιέχει και ένα σύμπλεγμα θρεπτικών συστατικών και αντιοξειδωτικών. Οι νέες γεύσεις θα είναι διαθέσιμες στα καταστήματα από τα τέλη Μαΐου.





• **FOURLIS HOLDINGS**

## Ο ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ LOGISTICS CENTER ΣΤΑ ΟΙΝΟΦΥΤΑ - ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ TRADE ESTATES

Στα €18 εκατ. ανέρχεται το συνολικό ύψος της επένδυσης, που υλοποίησε η εταιρεία του ομίλου Furlis, Trade Estates, για τη δημιουργία σύγχρονου κέντρου logistics στα Οινόφυτα. Τα €6 εκατ. της επένδυσης κατευθύνθηκαν στην αναβάθμιση και τον εκσυγχρονισμό του κέντρου logistics της IKEA, το οποίο αποτελεί το μεγαλύτερο του είδους του στην Ελλάδα. Θυμίζουμε ότι, η Trade Logistics, που ξεκίνησε τις δραστηριότητές της τον Μάρτιο του 2008 με έδρα το Σχηματάρι Βοιωτίας, είναι η πρώτη πλήρως αυτοματοποιημένη αποθήκη στην Ελλάδα, ενώ παρέχει υπηρεσίες logistics για την υποστήριξη των καταστημάτων IKEA, Intersport & The Athlete's Foot.

### ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΤΗΚΑΝ ΟΙ ΠΑΛΙΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΤΗΣ ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ

Σημειώνεται ότι το νέο κέντρο logistics της Trade ανήκει στον όμιλο Furlis εδώ και αρκετά χρόνια. Πρόκειται για εγκαταστάσεις έκτασης 25.000 τ.μ., οι οποίες παλαιότερα στέγαζαν τις αποθήκες χονδρικής της Κωτσόβολος.

### ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ ΜΕ 2 ΝΕΟΥΣ ΣΤΑΘΜΟΥΣ

Μιλώντας στο FNB Daily, ο επικεφαλής του ομίλου Furlis, Βασίλης Φουρλής, ανέφερε ότι, από το νέο logistics center της Trade Logistics τροφοδοτείται όλο το δίκτυο της Ελλάδας, αλλά και της Ρουμανίας, της Βουλγαρίας και της Κύπρου, ενώ στα πλάνα του ομίλου είναι και η επέκταση της δυναμικότητας σε ό,τι αφορά τους αυτοματισμούς.

“Το νέο κέντρο της Trade Logistics έχει έκταση συνολικά 25.000 τ.μ. και υπάρχει δυνατότητα κάλυψης επιπλέον 10.000 τ.μ. Το κέντρο διαθέτει πέντε σταθμούς συλλογής παραγγελιών, με τη δυναμικότητα να είναι 500 τεμάχια την ώρα με ετικετοκόλληση. Συνολικά, με δύο βάρδιες βγάζουμε 40.000 κομμάτια. Θεωρούμε ότι αυτές οι εγκαταστάσεις θα καλύψουν τις ανάγκες του capacity της Intersport για τα επόμενα 6-7 χρόνια”, σημείωσε.

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΥΣ ΚΑΙ DIGITALIZATION

Από την πλευρά του, ο Managing Director



της Trade Logistics, Ανέστης Παρταλίδης, ανέφερε ότι, ο όμιλος, εδώ και 15 χρόνια, επενδύει σε υποδομές και συστήματα αυτοματισμού στα κέντρα logistics που διαθέτει, υπογραμμίζοντας ότι η νέα επένδυση στα Οινόφυτα έγινε με σκοπό να καλυφθεί η αυξανόμενη ζήτηση των πελατών του ηλεκτρονικού εμπορίου. “Χάρη σε αυτόν τον τεχνολογικά ανώτερο εξοπλισμό, μπόρεσαμε να διαχειριστούμε 3-4 φορές μεγαλύτερους όγκους σε παραγγελίες”. Πρόσθεσε δε, ότι η νέα επένδυση χρησιμοποιεί σύγχρονη ρομποτική, που υποστη-

ρίζεται από Artificial Intelligence, και έτσι, με τον τρόπο που λειτουργεί, περιορίζεται στο ελάχιστο η πιθανότητα να γίνει κάποιο λάθος κατά τη συλλογή και τον διαμοιρασμό των τεμαχίων στις τέσσερις χώρες που εξυπηρετεί.

### ΤΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ ΕΝΑΝΤΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Τόνισε δε, ότι είναι η μεγαλύτερη επένδυση που έχει υλοποιήσει ο όμιλος, αποσκοπώντας στην καλύτερη τροφοδοσία των καταστημάτων, αλλά και απόκριση στις

ηλεκτρονικές παραγγελίες, με απώτερο στόχο να δοθεί στον όμιλο Fourlis συγκριτικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, εντός και εκτός συνόρων, που δεν είναι άλλο από τον ταχύτερο χρόνο παράδοσης. Συμπλήρωσε, λέγοντας πως, "όλα αυτά, γίνονται με επίκεντρο τη βιωσιμότητα, που αποτελεί βασικό πυλώνα στρατηγικής της εταιρείας και ολόένα και μεγαλύτερη προτεραιότητα. Έχουμε φροντίσει το σύστημα να έχει χαμηλή κατανάλωση ενέργειας".

### ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ Η TRADE ESTATES

Παράλληλα, ο κ. Φουρλής ανέφερε ότι ο επόμενος μεγάλος στόχος είναι η είσοδος της θυγατρικής της Trade Estates, στο Χρηματιστήριο τους επόμενους έξι μήνες. Η θυγατρική θα επενδύει σε ένα χαρτοφυλάκιο ακινήτων αποτελούμενο από ποιοτικά ακίνητα λιανικής αγοράς και υποδομών ηλεκτρονικού εμπορίου, με τη διοίκηση να επιδιώκει να αυξήσει την ευελιξία του στην πρόσβαση σε κεφάλαια, να βελτιώσει τις συνολικές αποδόσεις των περιουσιακών του στοιχείων, να κεντρικοποιήσει την ιδι-



οκτησία και τη διαχείριση των ακινήτων του και να βελτιώσει τον φορολογικό του σχεδιασμό.

### ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

"Η ΑΕΕΑΠ ξεκίνησε με προίκα από τον όμιλο 5 ΙΚΕΑ και ακίνητα και από τα €185 εκατ. που ήταν η αρχική απόσχιση, πλησιάζουμε πλέον, τα €300 εκατ., ενώ το επενδυτικό, που έχουμε προς υλοποίηση, είναι στα €200 εκατ. για την επόμενη πενταετία. Σε αυτό περιλαμβάνονται τα νέα εμπορικά σε Πάτρα και Ηράκλειο, η αναβάθμιση των καταστημάτων, αλλά και ένα νέο logistic center που ετοιμάζουμε για τρίτους, όπως επίσης και νέα σημεία με την ΑΒ Βασιλόπουλος, όπως είναι το Χαλάνδρι". Σημείωσε δε, ότι είναι η μόνη που είναι προσαρμοσμένη σε ένα αντικείμενο και αυτό δίνει την δυνατότητα δημιουργίας στενών εμπορικών σχέσεων με τους πελάτες. Επίσης, τόνισε ότι η εταιρεία θα στραφεί προς την άντληση κεφαλαίων, ενώ πριν από αυτό σχεδιάζεται η είσοδος επενδυτή, με τον όμιλο να διατηρεί την επόμενη μέρα διψήφιο ποσοστό στο μετοχικό.

## TRADE ESTATES REIC - Facts & Figures



	At Formation	Year End	Q1 2022
	12/07/2021	31/12/2021	31/03/2022
<b>GAV*</b>	184,5	215,9	270,9
<b>Net Debt</b>	8,1	31,2	86,5
% on GAV	4,4%	14,4%	31,9%
<b>NAV</b>	173,5	184,9	188,0

\*Value of Real Estate Assets



**FOURLIS**  
GROUP OF COMPANIES

### ΑΥΞΗΘΗΚΕ Ο ΚΑΘΑΡΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Αξίζει να αναφερθεί ότι ο καθαρός δανεισμός του ομίλου FOURLIS κατά την 31/03/2022 ήταν €208,6 εκατ., σε σχέση

με €110,8 εκατ. κατά την 31/03/2021 και €135,8 εκατ. κατά την 31/12/2021. Από αυτά, €122,0 εκατ. αφορούν στις εμπορικές δραστηριότητες λιανικής του ομίλου και €86,5 εκατ. αφορούν στον κλάδο

επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία (Trade Estates ΑΕΕΑΠ).

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





Jonathan Hertog, VP Fresh & Strategic Sourcing, Delhaize

• **DELHAIZE**  
**ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ**  
**ΜΕΣΩ ΤΩΝ PLS ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΑΡΤΑΣ**  
**SUPERPLUS**

Η αγοραστική συμπεριφορά αλλάζει δραματικά σήμερα, καθώς οι τιμές στα supermarkets αυξάνονται σημαντικά. Σε αυτό το πλαίσιο, η Delhaize μετατοπίζει το focus στην αγοραστική δύναμη, μέσω των ιδιωτικών της εμπορικών σημάτων και της κάρτας SuperPlus.

**ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ**  
**RETAILERS**

Όπως αναφέρει το Retail Detail, ο πληθωρισμός πλήττει πιο έντονα το Βέλγιο από τις γειτονικές χώρες, δυσκολεύοντας τους retailers, που δύσκολα μπορούν να μετακυλίσουν το αυξανόμενο κόστος.

“Τι ψάχνουν οι πελάτες; Θέλουν να τρώνε καλά - συχνά υγιεινά -, να εξοικονομούν χρόνο και να εξοικονομούν χρήματα. Το τελευταίο ακόμη περισσότερο τώρα. Αυτά είναι τα βασικά στο λιανεμπόριο τροφίμων και πρέπει να τα ενημερώσουμε σήμερα. Είμαι πεπεισμένος ότι η στρατηγική μας για ‘καλύτερη διατροφή’ είναι εδώ για να μείνει, αλλά δεδομένου του πλαισίου, πρέπει να επικεντρωθούμε περισσότερο από ποτέ στην οικονομική προσιτότητα και την αγοραστική δύναμη. Υπάρχει τόσο πίεση στην αγορά, που η τιμή αποτελεί και πάλι πρώτη σκέψη για τον αγοραστή. Η κάρτα μας, SuperPlus, χρησιμοποιείται όλο και περισσότερο και πραγμα-

τικά κάνει τη διαφορά”, δήλωσε ο Jonathan Hertog, Αντιπρόεδρος Fresh & Strategic Sourcing στην Delhaize.

**Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΤΙΚΕΤΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙ**  
**ΔΗΜΟΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Η Delhaize βλέπει πως η αγοραστική συμπεριφορά αλλάζει γρήγορα τώρα. Τα τελευταία χρόνια, το μερίδιο της ιδιωτικής ετικέτας συνέχισε να αυξάνεται, αλλά, κατά τη διάρκεια της πανδημίας, η ανάπτυξη υποχώρησε: “Τα εθνικά brands κέρδισαν κατά τη διάρκεια της Covid, επειδή οι άνθρωποι αναζητούσαν περισσότερη ασφάλεια και επίσης, λίγη απόλαυση. Αλλά τον Μάρτιο, αυτή η τάση αντιστράφηκε: όλο το έδαφος που είχαν κερδίσει τα brands, εξαφανίστηκε σε έναν μήνα. Αυτό είναι πολύ σημαντικό”, συνέχισε ο Hertog. Μέχρι πρόσφατα, οι εταιρείες μπορούσαν να ξεφύγουν από την αύξηση των τιμών, αλλά αυτό φαίνεται να αλλάζει. Ωθούν τους πελάτες προς την ιδιωτική ετικέτα. Το μερίδιο των τροφίμων στον προϋπολογισμό αυξάνεται ξανά, οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν τα γεγονότα: έχουν πλέον, λιγότερα χρήματα για διασκεδαστικές υπηρεσίες και δραστηριότητες. “Βλέπουμε κυρίως, πελάτες να στρέφονται προς την ιδιωτική ετικέτα, αλλά υπάρχουν και πελάτες που συνδυάζουν τα καταστήματά μας με άλλους retailers”, πρόσθεσε ο Hertog.

• **ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ**  
**ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟ ΣΠΙΤΙ**  
**ΤΗΣ ΚΟΡΙΝΘΟΥ**  
**ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ**  
**"ΤΟ ΧΑΜΟΓΕΛΟ**  
**ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ"**

Η Ελληνικά Εκλεκτά Έλαια, σεβόμενη το έργο του Οργανισμού “Το Χαμόγελο του Παιδιού” και τις δράσεις πρόληψης και παρέμβασης που συντονίζει, έχει αναλάβει την κάλυψη των ετήσιων αναγκών ενός εκ των 11 σπιτιών του Οργανισμού σε ελαιόλαδο και σπορέλαιο.

Ειδικότερα, στο πλαίσιο ενεργειών Εταιρικής Υπευθυνότητας που υλοποιεί η εταιρεία με άμεσο αντίκτυπο στον άνθρωπο και την κοινωνία, έχει προσφέρει συνολικά 120 λίτρα ελαιολάδου και 120 λίτρα σπορέλαιου στο Σπίτι της Κορίνθου, καλύπτοντας έτσι, εξ ολοκλήρου τις ανάγκες των παιδιών για τα συγκεκριμένα προϊόντα για ολόκληρο το έτος.

**ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ**  
**Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ**

Η Ελληνικά Εκλεκτά Έλαια θέτει ως προτεραιότητα την κοινωνική προσφορά και έρχεται να συνεισφέρει σε έναν εξαιρετικό σκοπό, ενισχύοντας το έργο και τις εθελοντικές δράσεις του Οργανισμού “Το Χαμόγελο του Παιδιού”, που καθημερινά κάνει πράξη την προστασία κάθε ευάλωτου παιδιού σε όλη την Ελλάδα. Η εταιρεία θέλησε με την προσφορά της να χαρίσει χαμόγελα στα παιδιά που φιλοξενούνται στο σπίτι του Οργανισμού, που βρίσκεται στην Κόρινθο, που αποτελεί ταυτόχρονα την παραγωγική έδρα της.



• **L'ARTIGIANO**

## ΚΡΙΤΗΣ ΣΤΟ CAMPIONATO DEL MONDO DI PIZZA Ο ΧΡΗΣΤΟΣ ΒΙΤΣΙΚΑΝΟΣ

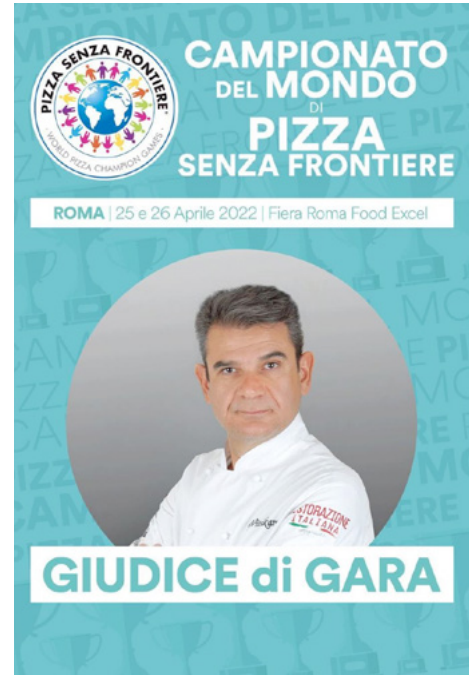
Ο Χρήστος Βιτσικάνος, ιδιοκτήτης της l'artigiano, συμμετείχε ως κριτής στον παγκοσμίου φήμης διαγωνισμό, Pizza Senza Frontiere - Il Campionato del mondo

Με την ειδικότητά του ως Istruttore, ο Χρήστος Βιτσικάνος διετέλεσε μέλος της κριτικής Επιτροπής του Διεθνούς Διαγωνισμού, Campionato del Mondo di pizza, που πραγματοποιήθηκε στην Ρώμη από τις 24 έως τις 26 Απριλίου και σημείωσε τεράστια επιτυχία με τη συμμετοχή πλήθους διαγωνιζομένων. Γνωρίζοντας καλά την τέχνη της αυθεντικής ιταλικής πίτσας και με αμείωτο πάθος για την ιταλική κουλτούρα, ο CEO της l'artigiano, μαζί με μεγάλα ονόματα του χώρου, που έδωσαν το παρών στη διοργάνωση, αξιολό-

γησαν ομάδες διαγωνιζομένων από όλο τον κόσμο για τις ικανότητες, το ταλέντο και τις επιδόσεις τους.

### 250 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

Συγκεκριμένα, στον Διαγωνισμό συμμετείχαν 250 διακεκριμένοι επαγγελματίες σεφ, οι οποίοι διαγωνίστηκαν σε 10 διαφορετικές κατηγορίες και κλήθηκαν να ετοιμάσουν ξεχωριστές δημιουργίες, που κέρδισαν τους κριτές με τις πρωτοπόρες και εκρηκτικές τους γεύσεις. Η πρόσκληση που δέχθηκε ο Χρήστος Βιτσικάνος αποτέλεσε ιδιαίτερη τιμή και επιβράβευση της πολύχρονης εμπειρίας και αφοσίωσης του στην κουλτούρα της ιταλικής γαστρονομίας.



• **IWG**

## ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ CO-WORKING SPACES ΜΕΣΑ ΣΕ SUPERMARKETS – ΕΚΛΕΙΣΕ DEAL ΜΕ ΤΗΝ TESCO

Σε συζητήσεις με retailers για τη δημιουργία ευέλικτων χώρων εργασίας βρίσκεται η IWG, ιδιοκτήτρια των εταιρειών co-working spaces, Regus και Spaces. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, έχει ήδη οριστικοποιηθεί συμφωνία με την Tesco, ενώ αναμένεται να ακολουθήσει το Βέλγιο.

### ΠΡΩΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Πολλά hypermarkets και supermarkets έχουν πάρα πολλά τετραγωνικά μέτρα και, ως εκ τούτου, προσπαθούν να καλύψουν αυτό το πλεόνασμα. Η IWG στοχεύει να δημιουργήσει co-working spaces μέσα στα supermarkets. Ειδικά μετά την πανδημία, υπάρχει μεγάλη ζήτηση για υβριδική εργασία. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, η IWG έκλεισε



Mark Dixon, Managing Director, IWG

συμφωνία με την Tesco. Σε ένα κατάστημα της Tesco στο New Malden, κοντά στο Λον-

δίνο, η εταιρεία εγκαθιστά 12 ιδιωτικά γραφεία, 30 co-working spaces και μια αίθουσα συνεδριάσεων σε μια έκταση 353 τ.μ. Εάν αυτή η πρώτη δοκιμή αποδειχθεί επιτυχής, θα ακολουθήσουν κι άλλες τέτοιες κινήσεις.

### ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟ ΒΕΛΓΙΟ

Οι δυνατότητες για ευέλικτους χώρους γραφείων στα προάστια και την ύπαιθρο είναι ακόμα σημαντικές και στο Βέλγιο, σύμφωνα με τον Mark Dixon, Managing Director της IWG. Η IWG βρίσκεται σε συζητήσεις με αρκετές βελγικές αλυσίδες supermarket, για να ανοίξει ευέλικτους χώρους γραφείων στα καταστήματά τους, αναφέρει το Kanaal Z. Ωστόσο η εταιρεία δεν θέλει ακόμα να αποκαλύψει για ποιες αλυσίδες πρόκειται.

THE TRENDLETTER

**Sò Posh!**

καθημερινά με το





• **MEGAS YEEROS**  
**Ο ΤΖΙΡΟΣ ΞΕΠΕΡΑΣΕ ΤΑ ΠΡΟ COVID**  
**ΕΠΙΠΕΔΑ – ΑΠΟ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 40%**

Διψήφια ανάπτυξη κατέγραψαν τα μεγέθη της Megas Yeeros πέρυσι συγκριτικά με το 2020, με τον τζίρο μάλιστα, να ξεπερνάει ακόμη και τα επίπεδα που είχε προ πανδημίας (€41,67 εκατ.).

**DATA**

(σε € χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2021: 45.562

2020: 34.356

Μεταβολή: 32,62%

Μικτά κέρδη

2021: 9.012

2020: 5.854

Μεταβολή: 53,94%

EBITDA

2021: 5.469

2020: 3.592

Μεταβολή: 52,25%

Κέρδη προ φόρων

2021: 3.540

2020: 1.234

Μεταβολή: 186,8%

Κέρδη μετά φόρων

2021: 2.903

2020: 819

Μεταβολή: 254,4%

**ΕΝΤΟΝΗ ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ**

Χάρη στη δραστηριότητα του ομίλου στις ΗΠΑ, οι εξαγωγές κάλυψαν σχεδόν το 40% του συνολικού τζίρου. Ειδικότερα, οι πωλήσεις του ομίλου που πραγματοποιήθηκαν στο εξωτερικό, ανήλθαν σε ποσοστό 39,6%, έναντι ποσοστού 36,8% κατά την προηγούμενη χρήση. Η εξαγωγική δραστηριότητα της εταιρείας, κυρίως στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αντιπροσωπεύει ποσοστό 11,86% του κύκλου εργασιών για τη χρήση 2021 έναντι ποσοστού 23,52% κατά την αμέσως προηγούμενη χρήση.

**Πωλήσεις ανά γεωγραφικό τομέα**

(σε € χιλ.)

Ελλάδα

2021: 27.520

2020: 21.722

Ευρωπαϊκή Ένωση

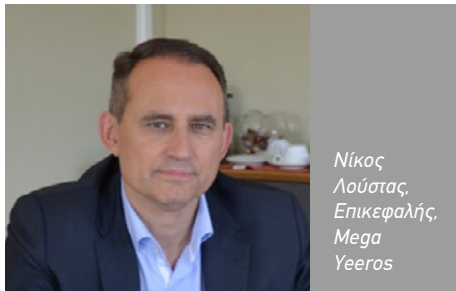
2021: 4.455

2020: 6.756

Τρίτες χώρες (κυρίως ΗΠΑ)

2021: 13.586

2020: 5.878



Νίκος Λούστας,  
Επικεφαλής,  
Mega  
Yeeros

**Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ**

Σημειώνεται ότι, στις ΗΠΑ, η εταιρεία έχει παρουσία μέσω της θυγατρικής της, Megas Yeeros LLC, στο New Jersey, από το 2013. Η Megas Yeeros LLC λειτουργεί σε ενοικιαζόμενο στεγασμένο βιομηχανικό χώρο 2.000 τ.μ, περίπου, η δε δυναμικότητα του εργοστασίου της για επεξεργασία προϊόντων κρέατος ανέρχεται σε 5.000 τόνους ετησίως. Σκοπός της θυγατρικής είναι η διάθεση των προϊόντων σε όλες τις Πολιτείες των Η.Π.Α.

**ΥΠΕΡΑΞΙΑ €5,49 ΕΚΑΤ. ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΓΧΝΕΥΣΗ**

Πέρυσι (28/6), η εταιρεία προέβη σε συγχώνευση με απορρόφηση της μητρικής, Mega Quality Foods. Από την εν λόγω συγχώνευση δημιουργήθηκε υπεραξία €5,49 εκατ.

**ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ, ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΜΠΟΝΟΥΣ**

Πέρυσι, η ετήσια τακτική γενική συνέλευση της βιομηχανίας ενέκρινε:

- Τη διανομή μερίσματος €450.000 (ή €0,0698 ανά μετοχή)
- Αμοιβές σε μέλη του διοικητικού συμβουλίου €150 χιλ.
- Διανεμόμενα στο προσωπικό κέρδη €144.617,91 από τα κέρδη προς διάθεση της διαχειριστικής χρήσης που έληξε την 31.12.2021

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



• **DIAGEO**  
**ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΟ**  
**KEEP WALKING**  
**TOUR BY JOHNNIE**  
**WALKER**

Το Johnnie Walker συνεχίζει να στηρίζει έμπρακτα τη live μουσική, διοργανώνοντας μια σειρά από live συναυλίες με ανερχόμενους καλλιτέχνες και μπάντες. Τέσσερα sessions, με τους Theodore & Danai Nielsen, Deaf Radio, Sworr, και The Steams, δίνουν το έναυσμα για μια σεζόν από live εμφανίσεις. Μουσικές exclusive βραδιές γεμάτες ταλέντο, δυναμικές σκηνικές παρουσίες, πρωτότυπα μουσικά ακούσματα και θετική ενέργεια, μαζί με τα γευστικά, Johnnie Walker Highballs, Johnnie & Ginger και Johnnie & Lemon και αρκετές ακόμα εκπλήξεις.

**INFO - LIVE ΣΥΝΑΥΛΙΕΣ**

Κυριακή 22 Μαΐου:

Deaf Radio, στο Fuzz Club

Τετάρτη 8 Ιουνίου: Sworr.,

στο Gazarte Roof Stage

/ 45 Μοίρες Rooftop

Τετάρτη 22 Ιουνίου:

The Steams, στο Gazarte Roof Stage

/ 45 Μοίρες Rooftop