



ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ®

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΜΗ

Καινοτομία
Παράδοση
Υψηλή Ποιότητα
Ποικιλία

21-24

Φεβρουαρίου
2025

Metropolitan
Expo

Σας περιμένουμε!

Hall 03
Stand B02 - C01

Συμμετέχουμε!

artoza

 www.elzymi.gr

 [elzymi](https://www.facebook.com/elzymi)

 info@elzymi.gr

 [arabatzissa](https://www.linkedin.com/company/arabatzissa)



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

ΠΕΜΠΤΗ 13 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2051



• CAVINO

Έδωσε τα χέρια με Κουρτάκη για το 100% της Ελληνικά Κελλάρια Οίνου, μένει μόνο το due diligence



• HEINEKEN N.V.

Οργανική ανάπτυξη 5% το 2024 με πρωταγωνιστές premium portfolio και Heineken 0.0 - Ξεχώρισε και η Ελλάδα



• KASIDIS

Πάνω από τα €125 εκατ. ο πήχης για τον τζίρο του 2025 - Έμφαση στην ενίσχυση των εξαγωγών



• AHOLD DELHAIZE

Εστιάζει στις τιμές και σε επενδύσεις σε δίκτυο και τεχνολογία - Μικρές μεταβολές μεγεθών το 2024

Editorial

Ψάχνοντας απεγνωσμένα για ακίνητα

Debrief

Το γινάτι βγάζει μάτι

Business Insight

Η Claudia Buch στην Αθήνα φέρνει το OK για μερίσματα

Business Maker

- Άνοιξε το παιχνίδι για την πώληση της Δωδώνης
- Σε διπλό... ταμπλό το fund του Ταμβακάκη

SecretRecipe

Βοη νίνευρ με δανεικά από τους υπαλλήλους του

ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΥΝ ΤΟ

MEET THE NETWORKING EVENT GREEKS

Η Made in Greece Media και η Notice Content and Services στηρίζουν τις προσπάθειες των Ελλήνων εξαγωγέων για διεύρυνση της παρουσίας τους στις ξένες αγορές και διοργανώνουν στο Dubai, ειδική εκδήλωση

Την Τρίτη, 18 Φεβρουαρίου, 17:30 – 21:00

Αγοραστές από: Μεγάλες αλυσίδες λιανικής, Διανομείς, Χονδρεμπόρους
Από τα Εμιράτα, την Αραβική Χερσόνησο και την Ασία
Θα βρίσκονται στο networking event για να συναντήσουν τους υπεύθυνους εξαγωγών και εκπροσώπους ελληνικών επιχειρήσεων.

Κλείστε τώρα θέση στο event
Κλείστε τώρα θέση σε νέες αγορές και νέα σημεία για τα προϊόντα σας

Για περισσότερες πληροφορίες: madingreece@notice.gr • 2103634061

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



SUPPORTED BY



• **HEINEKEN N.V.**

ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 5% ΤΟ 2024 ΜΕ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ PREMIUM PORTFOLIO ΚΑΙ HEINEKEN 0.0 - ΞΕΧΩΡΙΣΕ ΚΑΙ Η ΕΛΛΑΔΑ

Οργανική ανάπτυξη 5% και πωλήσεις €36 δισ. με αύξηση των όγκων της μπίρας κατά 1,6%, καθώς και ενίσχυση της λειτουργικής κερδοφορίας πάνω από 8%, έκλεισε το 2024 για την Heineken.

DATA (σε €κατ.)

Έσοδα

2024: 35.955

2023: 36.375

Μεταβολή: -1,2% (οργανική ανάπτυξη 5%)

Καθαρές πωλήσεις

2024: 29.821

2023: 30.362

Μεταβολή: -1,8% (οργανική ανάπτυξη 5%)

Λειτουργικό κέρδος

2024: 3.517

2023: 3.229

Μεταβολή: 8,9% (οργανική ανάπτυξη 8,3%)

Καθαρά αποτελέσματα

2024: 978

2023: 2.394

Μεταβολή: -57,6% (οργανική ανάπτυξη 7,3%)



Dolf van den Brink, εκτελεστικός πρόεδρος και CEO, Heineken

ΜΠΥΡΑ

Στην κατηγορία της μπίρας, ο όγκος αυξήθηκε οργανικά κατά 1,6% και τα καθαρά έσοδα (beia) κατά 5%, με ισχυρή αύξηση λειτουργικών κερδών (beia) σε ποσοστό 8,3%. Συγκεκριμένα, ο όγκος της μπίρας ενισχύθηκε και στις τέσσερις γεωγραφικές περιοχές, τόσο στις ανεπτυγμένες, όσο και στις αναδυόμενες αγορές. Οι όγκοι μπίρας στο premium ενισχύθηκαν κατά 5,2%, με οδηγό τη Heineken® η οποία αυξήθηκε κατά 8,8%, ενώ στον συγκεκριμένο τομέα ανήκουν επίσης οι Kingfisher Ultra, Desperados και Birra Moretti. Η σημαντικότερη ανάπτυξη καταγράφηκε σε Βραζιλία, Βιετνάμ, Ινδία, Νότια Αφρική και Ηνωμένο Βασίλειο.

Στο mainstream οι όγκοι αυξήθηκαν κατά 2%, με αιχμή του δόρατος τις κορυφαίες μάρκες στις μεγαλύτερες αγορές του ομίλου, όπως η Amstel στην Βραζιλία, και η Kingfisher στην Ινδία. Επίσης, ο όμιλος άλλαξε στρατηγική και portfolio στο Βιετνάμ, προς το mainstream, με επικεφαλής τις Lague και Bia Viet. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, το Cruzcampo ήταν το πιο επιτυχημένο λανσάρισμα στην αγορά την τελευταία δεκαετία.

BEYOND BEER

Ο τομέας beyond beer αναπτύχθηκε με 4%, με οδηγό την Desperados σε παγκόσμιο επίπεδο και τον μπλίττ **Savanna** στην Νότια Αφρική. Ο όμιλος επέκτεινε το non alcohol portfolio με την Żywiec στην Πολωνία, την **Zlatý Bažant** στην Σλοβακία και την **El Águila** στην Ισπανία. Εκτός ΗΠΑ, η Heineken ηγείται στον τομέα beyond beer, φτάνοντας σχεδόν τα 16 εκατομμύρια εκατόλιτρα μέχρι το τέλος του 2024.

Οι όγκοι μπλίττ αυξήθηκαν σε μονοψήφιο επίπεδο, κυρίως λόγω της ισχυρής απόδοσης στην περιοχή Αφρικής & Μέσης Ανατολής (ΑΜΕ), αντισταθμίζοντας μια ελαφρά πτώση

στην Ευρώπη. Στην Αφρική, η Savanna ηγήθηκε του χαρτοφυλακίου μπλίττ, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι **Inch's** και **Old Mout** παρουσίασαν σταθερή ανάπτυξη.

Η **Desperados**, αναπτύχθηκε με μεσαίο μονοψήφιο ποσοστό, με επικεφαλής τη Νιγηρία. Στην Ευρώπη, η Desperados σημείωσε σταθερή ανάπτυξη σε Γαλλία, Πολωνία και Ισπανία. Ο όμιλος επένδυσε και σε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης πέρα από την μπίρα, αποκτώντας μειοψηφικά μερίδια στην **STÉLZ** στην Ολλανδία και στη **SERVED** στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπλέον, επένδυσε €45 εκατ. σε ένα νέο κέντρο καινοτομίας R&D στην Ολλανδία, ενισχύοντας τις δυνατότητες για παγκόσμιες καινοτομίες.

HEINEKEN 0.0

Η Heineken 0.0 αναπτύχθηκε με 10% ενισχύοντας την ηγετική θέση του ομίλου στην κατηγορία της μπίρας χωρίς αλκοόλ. Η Heineken® 0.0 σήμερα είναι διαθέσιμη σε 117 αγορές και ο όμιλος επεκτείνει την παρουσία της με το λανσάρισμα της σε Βαρέλι στην Ισπανία, την Γαλλία, την Ολλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Το 2024, σημείωσε διψήφια αύξηση όγκου σε 28 αγορές, με τη μεγαλύτερη συνεισφορά να προέρχεται από τη Βραζιλία και τις ΗΠΑ.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ B2B

Σημειώνεται ότι το 2024, η Heineken επέκτεινε τις B2B ψηφιακές πλατφόρμες (eB2B) αποκοιμίζοντας σχεδόν €13 δισ. σε ακαθάριστη αξία εμπορευμάτων, συνδέοντας παράλληλα περισσότερους από 700 χιλιάδες ενεργούς πελάτες σε παραδοσιακά, κατακερματισμένα κανάλια. Σύμφωνα με τη διοίκηση, "η πλατφόρμα eB2B, το eazle, έχει αποδειχθεί πολύτιμη για τους πελάτες, τους διανομείς και τον οργανισμό πωλήσεών μας, όπως αποδεικνύεται από τις θετικές και αυξανόμενες καθαρές βαθμολογίες των promoters (NPS)».

GUIDANCE

Για τις προοπτικές της φετινής χρονιάς, η διοίκηση αναμένει αύξηση λειτουργικής κερδοφορίας (beia) στα επίπεδα του 4%-8% και ευθυγραμμισμένη οργανική ανάπτυξη των καθαρών κερδών. Στοχεύει δε σε μικτή εξοικονόμηση πόρων ύψους €400 εκατ. για να χρηματοδοτηθεί η ανάπτυξη, ο ψηφιακός μετασχηματισμός και βιώσιμες πρωτοβουλίες.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΝΑ ΕΥΡΩΠΗ

Παρότι η Ευρώπη εμφάνισε οριακή ανάπτυξη όγκων με μικρή πτώση πωλήσεων, η περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης κατέγραψε ισχυρή ανάπτυξη με υψηλή μονοψήφια αύξηση σε αξία και μεσαία μονοψήφια σε όγκους. Η Ελλάδα οδήγησε την ανάπτυξη μαζί με την Κροατία, την Σερβία και την Βουλγαρία.

Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ

Ανά γεωγραφική περιοχή η οργανική ανάπτυξη καταγράφεται ως εξής:

Αφρική & Μέση Ανατολή

Καθαρά έσοδα: €4,133 δισ. (+24,5%)

Λειτουργικά κέρδη (beia): €423 εκατ. (+31,1%)

Όγκοι: 33,3 εκατ. εκατόλιτρα (-17%)

Αμερική

Καθαρά έσοδα: €10,407 δισ. (+3,1%)

Λειτουργικά κέρδη (beia): €1,83 δισ. (+24,5%)

Όγκοι: 98,4 εκατ. εκατόλιτρα (-1,3%)

Ασία-Ωκεανία

Καθαρά έσοδα: €4,226 δισ. (+5,3%)

Λειτουργικά κέρδη (beia): €914 εκατ. (+2,3%)

Όγκοι: 74,6 εκατ. εκατόλιτρα (+3,8%)

Ευρώπη

Καθαρά έσοδα: €11,845 δισ. (-1,5%)

Λειτουργικά κέρδη (beia): €1,354 δισ. (+1,6%)

Όγκοι: 79,7 εκατ. εκατόλιτρα (0,38%)

To  **FNB** SERVED
DAILY.
Food for thought... every day!

ΚΑΙ ΤΟ

 **HO.RE.CA.**
OPEN Powered by
FnB Daily

στην
Gulfood | **30** TH
EDITION



Καθημερινά, από τις **17 Φεβρουαρίου**, ανταπόκριση από το Dubai.
Οι νέες τάσεις, τα καινοτόμα προϊόντα, οι συντεύξεις με ειδικούς

Μεταδίδουν



Νεκτάριος Β. Νώτης



Μάκης Αποστόλου

Για πληροφορίες: **Μαρία Μίλτου**, 213 088.2820 maria@notice.gr

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

ΜΕ ΤΗΝ ΕΥΓΕΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ



• **KASIDIS**
ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΑ €125 ΕΚΑΤ. Ο ΠΗΧΗΣ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΖΙΡΟ ΤΟΥ 2025 - ΕΜΦΑΣΗ
ΣΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Την κεκτημένη ταχύτητα από την περυσινή χρονιά που έκλεισε με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης φιλοδοξεί να διατηρήσει και το 2025 ο όμιλος Kasidis, ενισχύοντας παράλληλα το κομμάτι των εξαγωγών.

Όπως δηλώνει στο Fnb Daily ο Διευθυντής Πωλήσεων, Νίκος Καλιώνης, το 2024 ο όμιλος που εδρεύει στον Τύρναβο, παρά τις προκλήσεις που κλήθηκε να αντιμετωπίσει, με σημαντικότερη την πανώλη αιγοπροβάτων, κατάφερε να αυξήσει κατά 13% τον κύκλο εργασιών του ενώ για φέτος ο πήχης τίθεται πάνω από τα €125 εκατ.

ΑΝΕΒΑΣΜΕΝΟΣ
Ο ΟΓΚΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Σύμφωνα μάλιστα με τον ίδιο, η ανάπτυξη που επιτεύχθηκε το 2024 δεν ήταν πληθωριστική - καθώς, όπως σημειώνει, δεν υπήρξε σημαντική διαφοροποίηση στις τιμές - και ήρθε ως αποτέλεσμα του αυξημένου τονάζ πωλήσεων.

Στους βασικούς στόχους για το 2025, προσθέτει ο κ. Καλιώνης, είναι να ενισχυθεί το εξωστρεφές προφίλ του ομίλου και να αυξηθούν οι πωλήσεις στο εξωτερικό, που σήμερα αντιστοιχούν περίπου στο 20% του συνολικού τζίρου. Η Kasidis έχει μέσω αντιπροσώπων παρουσία σε αρκετές ευρωπαϊκές αγορές, με την Γερμανία και την Μεγάλη Βρετανία να είναι οι πλέον δυνατές.

Εντός των ελληνικών συνόρων, ο όμιλος καλύπτει το σύνολο της Θεσσαλίας και τους κοντινούς νομούς (Ιωαννίνων, Κοζάνης, Φθιώτιδας κ.α.), τους οποίους εξυπηρετεί με απευθείας με door- to- door παραδόσεις. Αντίστοιχο service προσφέρει στους πελάτες του σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, όπου διαθέτει υποκαταστήματα, ενώ η υπόλοιπη χώρα και τα νησιά καλύπτονται μέσω κατά τόπους αντιπροσώπων.

ΝΕΑ ΠΡΟΣΘΗΚΗ
Ο ΘΕΣΣΑΛΙΩΤΙΚΟΣ ΓΥΡΟΣ

Το χαρτοφυλάκιο της Kasidis πρόσφατα ενισχύθηκε με την προσθήκη του Θεσσαλιώτικου γύρου που, σύμφωνα με τον κ. Καλιώνη, με την τεχνογνωσία και τα αρωματικά που χρησιμοποιούνται κατά την παρασκευή του, διαφοροποιείται από τα συνηθισμένα. Το νέο προϊόν παρουσιάστηκε στη φετινή HORECA, όπως επίσης και ένα νέο γεμιστό μπιφτέκι με φέτα.



ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ
ΠΛΑΝΟ ΤΩΝ €40 ΕΚΑΤ.

Αυτό το διάστημα βρίσκεται σε εξέλιξη επενδυτικό πλάνο ύψους €40 εκατ. που, μεταξύ άλλων, περιλαμβάνει επέκταση του εργοστασίου με νέες μονάδες παραγωγής κρεοσκευασμάτων με βάση το κοτόπουλο. Μέρος του επενδυτικού σχεδίου ήταν και η μονάδα βιοαερίου με παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας από βιομάζα, η οποία ολοκληρώθηκε στα τέλη Φεβρουαρίου 2024 και βρίσκεται πλέον σε λειτουργία.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• **ΜΙΝΕΡΒΑ**
ΣΤΗΝ HORECA
2025 ΟΛΗ Η
ΓΚΑΜΑ ΤΩΝ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΤΗΣ

Την γκάμα προϊόντων της για τον κλάδο της μαζικής εστίασης παρουσίασε η βιομηχανία τροφίμων Μινέρβα στην φετινή έκθεση Horeca.

Οι επισκέπτες του περιπτέρου της εταιρείας γνώρισαν από κοντά:

- τα προϊόντα Brava (μαγιονέζα, μουστάρδα, κέτσαπ και sauces)
- το ξίδι Top
- τα προϊόντα ντομάτας Pummato
- τις μαργαρίνες Φαστ
- τα μαγειρικά λίπη Νιόβη

"Η ομάδα της Μινέρβα συνομίλησε με επαγγελματίες του χώρου, κατανοώντας τις ανάγκες τους και προσφέροντας εξειδικευμένες λύσεις για να ενισχύσουν τις επιχειρήσεις τους", σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση.

• **GRANIKAL**
ΕΞΑΓΟΡΑΣΕ ΤΗΝ
BM DRINKS

Την απορρόφηση της BM Drinks ανακοίνωσε η Granikal, εξέλιξη για την οποία σας [είχε ενημερώσει το Fnb Daily στις 4/2](#), σημειώνοντας ότι στόχος της



κίνησης αυτής είναι να ενισχυθεί το αποτύπωμα της Granikal, τόσο σε επίπεδο διανομής μέσω νέων προϊόντων και αποκλειστικών συνεργασιών, όσο και με μεγαλύτερο άνοιγμα στο bar. Την ομαλή μετάβαση στη νέα εποχή θα ηγηθούν η Αλεξία Μιτέκο, General Manager της Granikal, και ο Θωμάς Μακρής, Co-founder & συνιδιοκτήτης της BM Drinks, μαζί με τις ομάδες τους.

• LIDL (ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ) ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ 10 ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΟ 2025 - ΠΡΟΣ ΟΛΟΤΑΧΩΣ ΓΙΑ ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ RETAILER ΤΟΥ 2024

Τουλάχιστον 10 νέα καταστήματα σκοπεύει να προσθέσει στο δίκτυό της στην Βουλγαρία η Lidl το 2025, με τα δύο πρώτα να έχουν ήδη ανοίξει στο Μπουργγκάς και στο Ρούσε.

Η επέκταση των υπόλοιπων καταστημάτων στοχεύει τόσο σε μεγάλες πόλεις, όπως

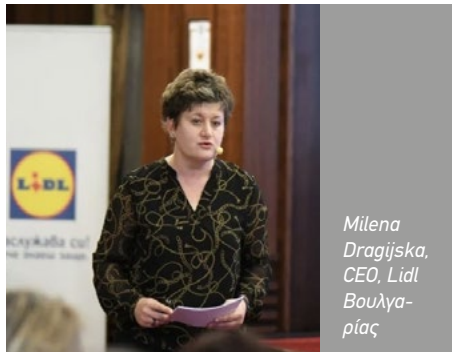
- Σόφια
- Φιλιπούπολη
- Βάρνα
- Μπουργγκάς

όσο και σε μικρότερες, όπως:

- Άιτος
- Σεπτέμβρι
- Κοστίνμπροντ

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Κάθε νέο κατάστημα αντιπροσωπεύει μια επένδυση ύψους €5-€9 εκατ., συμπεριλαμβανόμενης της γης, της κατασκευής και του εξοπλισμού. Η εταιρεία θα δημιουργήσει περίπου 200 μόνιμες θέσεις εργασίας και περίπου 140 εποχικές θέσεις εργασίας, κυρίως στις παράκτιες περιοχές.



Milena Dragijska,
CEO, Lidl
Βουλγαρίας

Ταυτόχρονα, η Lidl δεσμεύτηκε να εκσυγχρονίσει τα υπάρχοντα καταστήματα με χαρακτηριστικά, όπως το self-checkout και επενδύσεις σε μέτρα ενεργειακής απόδοσης.

Το περιοδικό σημειώνει ότι το 2023, η διαφορά εσόδων μεταξύ των δύο αλυσίδων λιανικής ήταν μόλις €82 εκατ., με την Kaufland στα €1,2 δισ. Δεδομένης της ανάπτυξης της αγοράς κατά 7%-10%, και οι δύο πιθανόν ξεπέρασαν τα €1,3 δισ. το 2024.

Την ίδια στιγμή, σύμφωνα με το περιοδικό Capital, η Lidl ξεπερνά την Kaufland και γίνεται ο κορυφαίος retailer τροφίμων της Βουλγαρίας βάσει εσόδων για το 2024, τερματίζοντας την 13ετή κυριαρχία της δεύτερης.

ΤΕΡΜΑΤΙΖΕΙ ΤΗΝ 13ΕΤΗ ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ ΤΗΣ KAUF LAND;

Η ταχεία επέκταση της Lidl, συμπεριλαμβανομένου σχεδόν διπλάσιου αριθμού καταστημάτων από την Kaufland, συνέβαλε σε αυτή την αλλαγή. Το περιοδικό σημειώνει ότι το 2023, η διαφορά εσόδων μεταξύ των δύο αλυσίδων λιανικής ήταν μόλις €82 εκατ., με την Kaufland στα €1,2 δισ. Δεδομένης της ανάπτυξης της αγοράς κατά 7%-10%, και οι δύο πιθανόν ξεπέρασαν τα €1,3 δισ. το 2024.

Η ταχεία επέκταση της Lidl, συμπεριλαμβανομένου σχεδόν διπλάσιου αριθμού καταστημάτων από την Kaufland, συνέβαλε σε αυτή την αλλαγή. Το περιοδικό σημειώνει ότι το 2023, η διαφορά εσόδων μεταξύ των δύο αλυσίδων λιανικής ήταν μόλις €82 εκατ., με την Kaufland στα €1,2 δισ. Δεδομένης της ανάπτυξης της αγοράς κατά 7%-10%, και οι δύο πιθανόν ξεπέρασαν τα €1,3 δισ. το 2024.

• TEN BRINKE ΑΝΑΠΤΥΣΣΕΙ ΝΕΟ LOGISTICS CENTER - ΤΑ ΕΡΓΑ ΣΤΟ RETAIL ΚΑΙ ΣΤΑ ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΠΑΡΚΑ

Στους τομείς του λιανεμπορίου αλλά και των logistics επενδύει ενεργά, μεταξύ άλλων, για φέτος η Ten Brinke. Η εταιρεία πέρυσι παράδωσε 24 έργα, συνολικού προϋπολογισμού άνω των €100 εκατ.

Μεταξύ των τελευταίων έργων του 2024 αναφέρονται:

- ένα κατάστημα της AB Βασιλόπουλος στους Αγίους Αναργύρους και ένα ακόμα στην Ιεράπετρα
- το κτίριο logistics της Σκλαβενίτης στην Μαγούλα Αττικής
- το retail park του ομίλου Fourlis στην Πάτρα

ΕΡΓΑ ΑΝΩ ΤΩΝ €400 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025

Για το 2025, έχουν δρομολογηθεί ήδη 6 νέα έργα - με συνολική επένδυση που ξεπερνά τα €400 εκατ. -, τα οποία θα υλοποιηθούν εντός της επόμενης τριετίας.

Μεταξύ αυτών περιλαμβάνεται ένα μεγάλης επιφάνειας logistics center, καθώς η ζήτηση στον κλάδο συνεχώς αυξάνεται.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, η επένδυση αυτή αφορά τόσο σε εταιρείες λιανεμπορίου, όσο και εταιρείες logistics, και θα υλοποιηθεί στην Αττική, σε περιοχή με κατάλληλες χωροταξικές χρήσεις.



Φώτης Γιώφτισος,
Διευθύνων
Σύμβουλος
Ten Brinke

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ METRO - ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ

Επιπλέον διατηρεί ενεργές συνεργασίες με την Σκλαβενίτης για νέες αναπτύξεις, αλλά και με τον όμιλο Metro για έργα logistics.

Ένα από τα μεγάλα έργα που εκπονεί φέτος αφορά σε retail park στην Κρήτη, και συγκεκριμένα στο Ηράκλειο, περιοχή στην οποία προβλέπεται το επόμενο διάστημα να ανοίξει το TopPark του ομίλου Fourlis, όπου θα δημιουργηθούν και καταστήματα super

market.

Πληροφορίες μας κάνουν λόγο για ισχυρό ενδιαφέρον από πλευράς του ομίλου Fourlis, αλλά και άλλων επενδυτών για το εν λόγω project στο Ηράκλειο.

[Διαβάστε περισσότερα για τα έργα της Ten Brinke στο σημερινό BnB Daily](#)

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **AHOLD DELHAIZE**

ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΚΑΙ ΣΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΔΙΚΤΥΟ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ - ΜΙΚΡΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΜΕΓΕΘΩΝ ΤΟ 2024

Με μικρές μεταβολές σε πωλήσεις και λειτουργική κερδοφορία έκλεισε το 2024 για την Ahold Delhaize Group.

DATA (σε € εκατ.)

Καθαρές πωλήσεις

2024: 89.356

2023: 88.734

Μεταβολή: 0,7%

Online πωλήσεις

2024: 9.235

2023: 8.931

Μεταβολή: 3,4%

Λειτουργικά κέρδη

2024: 2.784

2023: 2.846

Μεταβολή: (2,2%)

Καθαρά κέρδη

2024: 1.764

2023: 1.874

Μεταβολή: (5,9%)

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ (ΣΕ € ΕΚΑΤ.)

Ευρώπη

Καθαρές πωλήσεις: 35.158 (+3%)

Λειτουργικά κέρδη: 906 (+4,1%)

ΗΠΑ

Καθαρές πωλήσεις: 54.198 (-0,8%)

Λειτουργικά κέρδη: 2.215 (+8,4%)

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ 2024

Ο πρόεδρος & CEO του ομίλου, Frans Muller, έκανε λόγο για μία δυναμική χρονιά κατά την οποία η Ahold Delhaize "έπρεπε



Frans Muller, CEO, Ahold Delhaize

να αντιμετωπίσει πληθωρισμό, μεταβλητότητα στα εμπορεύματα και την εφοδιαστική αλυσίδα, κοινωνικές και πολιτικές εντάσεις και επιταχυνόμενες αλλαγές λόγω των νέων τεχνολογιών που επηρεάζουν το πώς ζούμε και το πώς εργαζόμαστε".

SAVE FOR OUR CUSTOMERS

Το πρόγραμμα Save for Our Customers αποτέλεσε βασικό καύσιμο για την ανάπτυξη του ομίλου, με εξοικονόμηση ύψους €1,35 δισ.

Παράλληλα η χρονιά έκλεισε με ισχυρές ταμειακές ροές της τάξης των €2,5 δισ.



Ο όμιλος, κατά την περυσινή χρονιά, εστίασε:

- στους πελάτες
- στην προώθηση των ιδίων PL προϊόντων
- σε επενδύσεις για απλοποίηση και εκσυγχρονισμό του οργανισμού
- στον έλεγχο του κόστους και των ταμειακών ροών

ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΣΗ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

Ιδιαίτερη αναφορά στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων έγινε στην ενίσχυση του CVP μέσα από μεγαλύτερη εξατομίκευση και ολοκληρωμένες λύσεις. Προς αυτή την κατεύθυνση:

- Έγιναν πάνω από 12 δισεκατομμύρια εξατομικευμένες προσφορές σε 2024 σε όλες τις μάρκες των ΗΠΑ
- Ο όμιλος προχώρησε νέα συνεργασία στις ΗΠΑ με την Inmar Intelligence για περαιτέρω βελτίωση της εξατομίκευσης
- Η AB Βασιλόπουλος συμπεριλήφθηκε στην πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου, η τελευταία από μια σειρά 6 εμπορικών brands στην αγορά της ΕΕ



ΕΝΙΣΧΥΣΗ OWN-BRAND

Επίσης, ενισχύθηκε η own-brand στρατηγική καθώς:

- Η διείσδυση των own brand τροφίμων άγγιξε το 39%
- Στην Albert Heijn, περισσότερα από 150 own brand προϊόντα και σειρές προϊόντων βραβεύτηκαν ως προς τη γεύση και την ποιότητά τους
- Τα CSE brands εναρμόνισαν επιπλέον 500 προϊόντα
- Οι πωλήσεις own brand στις ΗΠΑ ξεπερνούν αυτές των υπολοίπων προϊόντων, τόσο σε αξία, όσο και σε τεμάχια



GROWING TOGETHER

Αναφορικά με την τρέχουσα χρονιά ο κ. Muller σημείωσε ότι "με οδηγό τη στρατηγική Growing Together ως μοντέλο ανάπτυξής μας, θα παραμείνουμε σε σταθερό μονοπάτι, καθώς εμπλουτίζουμε τις πολυκαναλικές μας δυνατότητες, αυξάνουμε την αφοσίωση των πελατών και διευρύνουμε την εμβέλειά μας".

Πρόσθεσε ότι "θα δώσουμε προτεραιότητα και θα ενισχύσουμε τις επενδύσεις μας

στο πεδίο των τιμών, θα επιταχύνουμε τα ανοίγματα νέων καταστημάτων και τις ανακαινίσεις υφιστάμενων και θα κλιμακώσουμε τεχνολογίες με αποδεδειγμένο και επιτυχημένο ιστορικό, όπως η πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου PRISM και η τεχνολογία πολυμέσων λιανικής Gambit". Παράλληλα η Ahold Delhaize θα επικεντρωθεί στην ενσωμάτωση της ρουμανικής Profi, η οποία θα προσθέσει €3 δισ. σε πωλήσεις.

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2025

Για το 2025 σχεδιάζονται μεικτές κεφαλαιουχικές δαπάνες ύψους €2,7 δισ., ενώ στόχος της Ahold Delhaize είναι διατηρήσει τα

κορυφαία λειτουργικά περιθώρια κέρδους της βιομηχανίας, της τάξης του 4%. Με βάση τα τωρινά δεδομένα, αναμένονται underlying κέρδη ανά μετοχή με μεσαία έως υψηλή μονοψήφια αύξηση και ελεύθερες ταμειακές ροές τουλάχιστον €2,2 δισ.

Σημειώνεται πάντως ότι:

- το κλείσιμο καταστημάτων Stop & Shop με χαμηλή απόδοση, η οποία ολοκληρώθηκε το 2024, εκτιμάται ότι θα έχει αρνητικό αντίκτυπο στις φετινές πωλήσεις κατά \$550-\$570 εκατ.
- η διακοπή των πωλήσεων προϊόντων καπνού θα επηρεάσει τις καθαρές πωλήσεις της Albert Heijn σε καταστήμα-

τα franchise κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Επιπλέον, τα καταστήματα της Delhaize και της Albert Heijn στο Βέλγιο θα τερματίσουν τις πωλήσεις καπνού από την 1η Απριλίου 2025, λόγω αλλαγών στους κανονισμούς. Αυτό θα έχει αντίκτυπο περίπου μίας ποσοστιαίας μονάδας στις συγκρίσιμες πωλήσεις καταστημάτων στην Ευρώπη το 2025.

Τέλος, η εξοικονόμηση μέσω του προγράμματος Save for Our Customers υπολογίζεται φέτος στα επίπεδα των €1,25 δισ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• ΚΕΟΣΟΕ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΤΟΥ ΟΙΝΟΥ ΚΑΙ ΟΧΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ ΤΑ ΜΗ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ ΚΡΑΣΙΑ

Το ζήτημα των κρασιών χωρίς αλκοόλ συζητήθηκε στην Έκθεση Degré Zéro στο Παρίσι, όπου οι οινοποιοί ανέφεραν ότι οι αποαλκοολωμένοι οίνοι είναι συμπληρωματικό προϊόν και όχι ανταγωνιστικό, όπως αναφέρει η ΚΕΟΣΟΕ.

Ο οινοποιός Vincent Pugibet, από το Domaine de la Colombette, από τους πρώτους που έκαναν αφαίρεση αλκοόλ στα κρασιά τους, τόνισε ότι "όσοι επικρίνουν είναι βαθιά ανόητοι... Δεν λέμε να σταματήσουμε να πίνουμε κρασί, αλλά



επεκτείνουμε την αγορά απευθυνόμενοι σε μια νέα πελατεία. Είναι ένα συν".

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΛΥΣΗ ΣΤΑ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΑ

Η παραγωγή κρασιών χωρίς αλκοόλ βοηθά στην προσέλκυση νέων πελατών, υποστήριξε ο Julien Meyre, επικεφαλής των αμπελώνων Alain Meyre στο Lustrac-Médoc. Έχοντας παράξει κρασιά χωρίς αλκοόλ, τόνισε ότι ολόκληρος ο νέος κλάδος βρίσκεται στη διαδικα-

σία δημιουργίας, ενώ μίλησε για "εναλλακτική λύση στα αναψυκτικά". "Είναι ένα κοινωνικό φαινόμενο, όχι μια μόδα", συμπλήρωσε.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι οι επικρίσεις του κρασιού χωρίς αλκοόλ βασίζονται στην έλλειψη κατανόησης, ο Meyre επισήμανε ότι οι καταναλωτές που το αγόρασαν, δεν θα είχαν αγοράσει τυπικό κρασί και ότι "πρέπει να αδράξουμε αυτή τη μεγάλη ευκαιρία να χρησιμοποιήσουμε αμπέλια, αντί να τα ξεριζώσουμε".

Στο ίδιο μήκος κλίματος, γνωρίζοντας ότι οι καταναλωτές κρασιών χωρίς αλκοόλ "έχουν την τάση να πίνουν coca-cola ή Perrier", το ενδιαφέρον "είναι να προσφέρουμε μια εναλλακτική λύση", υποστήριξε η οινοποιός, Mathilde Ollivier.

"Μπορεί επίσης να προσφέρουμε κάτι από τον κόσμο του κρασιού σε όσους δεν πίνουν αλκοόλ", πρόσθεσε ο Alexis Vialette, Διευθυντής της Συνεταιριστικής Ένωσης Rhonéa.

• KAISER ΥΠΟΔΕΧΕΤΑΙ ΤΗΝ ΤΣΙΚΝΟΠΕΜΠΤΗ ΜΕ ΒΒQ ΔΩΡΑ



Για την Τσικνοπέμπτη ετοιμάζεται η Kaiser και έως και την Πέμπτη 20 Φεβρουαρίου, οι χρήστες μπορούν να ακολουθήσουν τον λογαριασμό της Kaiser στο Instagram, να απαντήσουν στην ερώτηση "Πώς θα περάσεις τη φετινή Τσικνοπέμπτη" στα σχόλια και να μπουν στην κλήρωση για ΒΒQ δώρα.

Οι συνολικά 10 τυχεροί θα ανακοινωθούν στις 20 Φεβρουαρίου:

- 2 μεγάλοι νικητές θα κερδίσουν μία premium Ψησταριά Υγραερίου Weber Spirit, ένα έξυπνο θερμόμετρο Weber Connect Smart Grilling Hub και 3 κιβώτια Kaiser
- 8 ακόμη νικητές θα κερδίσουν από 3 κιβώτια Kaiser

• **L' ARTIGIANO**
ΠΟΤΕ ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
ΣΤΗΝ ΝΕΑ ΕΡΥΘΡΑΙΑ
– ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΑΚΟΜΑ ΕΝΑ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ

Σε δύο μήνες πρόκειται να ανοίξει το νέο κατάστημα της L' Artigiano στην Νέα Ερυθραία, που αποτελεί το ένα από τα δύο σημεία που συνολικά εξετάζει να ανοίξει η εταιρεία μέσα στο έτος.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας εστίασης, Χρήστος Βιτσιάνος, υπογράμμισε στο Fnb Daily ότι το επόμενο σημείο θα είναι στο κέντρο της Αθήνας, λέγοντας ότι θα αξιολογηθεί η δυναμική της περιοχής και θα διασφαλιστεί η σωστή στελέχωσή του.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

"Ο αναπτυξιακός μας σχεδιασμός παραμένει προσεκτικός, λαμβάνοντας υπόψη τις προκλήσεις στελέχωσης που αντιμετωπίζουν τα φυσικά καταστήματα, ιδιαίτερα μετά την πανδημία. Η σωστή χρονική στιγμή για το άνοιγμα ενός νέου σημείου παίζει επίσης καθοριστικό ρόλο" σημείωσε. Παράλληλα πρόσθεσε ότι, "η έναρξη λειτουργίας του καταστήματος της L' Artigiano στο Ίλιον, καθυστέρησε στρατηγικά. Ενώ, δηλαδή, ήταν έτοιμο από το καλοκαίρι, τελικά άνοιξε τον Σεπτέμβριο προκειμένου να έχει ολοκληρωθεί η σεζόν στα νησιά και να έχουν επιστρέψει στην Αθήνα εργαζόμενοι στον κλάδο".

ΥΠΟ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΡΙΤΟ

Ανέφερε ακόμη πως, εφόσον όλα εξελιχθούν σύμφωνα με το πλάνο "και παρουσιαστεί μια καλή ευκαιρία", η L' Artigiano δεν



Χρήστος Βιτσιάνος, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, L'Artigiano

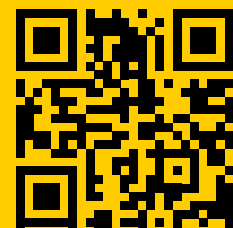
αποκλείεται να ανοίξει ακόμα ένα κατάστημα έως το τέλος του έτους. Παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η εστίαση το 2024, έκλεισε με θετικό πρόσημο για την L' Artigiano. Ο τζίρος αυξήθηκε κατά περίπου 5%, ενώ ανάλογη άνοδος αναμένεται και τη φετινή χρονιά. Ο κ. Βιτσιάνος εκτιμά ότι η αγορά κινείται σε σταθερό επίπεδο, χωρίς έντονες αυξομειώσεις. Ειδικά για την L' Artigiano τόνισε ότι, παρά τις οικονομικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι καταναλωτές, η εταιρεία επέλεξε να μην προχωρήσει σε ανατιμήσεις, εστιάζοντας σε προωθητικές ενέργειες που ενισχύουν τη ζήτηση.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Το απόλυτο B2B portal, που συνδέει το σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο Horeca. Με αναλύσεις, στοιχεία, απόψεις, τάσεις και όλες τις εξελίξεις, εντός και εκτός συνόρων

horecaopen.com



*Connecting
Horeca
Supply Chain*

• **THE COCA COLA COMPANY**

ΑΠΑΝΤΑ ΣΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ ΜΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΜΠΟΥΚΑΛΙΑ

Με περισσότερα πλαστικά μπουκάλια ετοιμάζεται να απαντήσει η The Coca-Cola Company σε περίπτωση που ο Donald Trump προχωρήσει σε [δασμούς στο αλουμίνιο](#), όπως δήλωσε ο CEO της εταιρείας, James Quincey.

"Όσον αφορά τις στρατηγικές μας γύρω από την διασφάλιση της οικονομικής προσιτότητας και την διασφάλιση της ζήτησης των καταναλωτών, εάν μια συσκευασία υποστεί κάποια αύξηση στο κόστος εισροών, θα έχουμε άλλες προσφορές συσκευασίας που θα μας επιτρέψουν να ανταγωνιστούμε σε επίπεδο οικονομικής προσιτότητας", δήλωσε.

"Για παράδειγμα, αν τα κουτιά αλουμινίου γίνουν πιο ακριβά, μπορούμε να δώσουμε μεγαλύτερη έμφαση στα πλαστικά μπουκάλια PET κ.λπ.", πρόσθεσε ο Quincey. Πάντως, υποβάθμισε το οικονομικό πλήγμα της εταιρείας από ενδεχόμενους δασμούς, αν και δήλωσε στο CNBC ότι η εταιρεία αγοράζει ποσότητες αλουμινίου από τον Καναδά.



James Quincey, πρόεδρος και CEO, The Coca-Cola Company

ΑΛΛΕΣ ΠΗΓΕΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ ΚΑΙ ΥΨΗΛΟΤΕΡΕΣ ΤΙΜΕΣ

"Νομίζω ότι κινδυνεύουμε να υπερβάλουμε για τον αντίκτυπο της αύξησης της τιμής του αλουμινίου κατά 25%, σε σχέση με το συνολικό σύστημα", ανέφερε μετά την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων της εταιρείας για το δ' τρίμηνο και για το 2024.

"Δεν είναι ασήμαντη, αλλά δεν πρόκειται να αλλάξει ριζικά μια επιχείρηση πολλών δισεκατομμυρίων δολαρίων στις ΗΠΑ, και η συσκευασία είναι μόνο ένα μικρό στοιχείο της συνολικής δομής κόστους", πρόσθεσε, συμπληρώνοντας ότι η εταιρεία μπορεί επίσης να αμβλύνει τις επιπτώσεις των δασμών στην επιχείρησή της, βρίσκοντας εγχώριες πηγές αλουμινίου και αυξάνοντας την τιμή για τους πελάτες.

ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΟ ΑΛΛΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΙΜΟ

Το αλουμίνιο είναι γενικά πιο ακριβό από το πλαστικό, αλλά είναι επίσης περισσότερο ανακυκλώσιμο και ένα από τα πιο συχνά ανακυκλώσιμα υλικά. Το PET είναι ένα ελαφρύ πλαστικό που μπορεί να ανακυκλωθεί εύκολα, αλλά σε χαμηλότερο ποσοστό από το αλουμίνιο.

Υπενθυμίζεται ότι για το 2024, η εταιρεία ανακοίνωσε [μονοψήφια ανάπτυξη σε έσοδα και κέρδη](#), ενώ για το 2025, η προβλέπει ότι τα οργανικά έσοδα θα αυξηθούν 5%-6%.

• **ALDI (ΗΠΑ)**

ΕΚΠΟΙΕΙ 170 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ WINN-DIXIE ΚΑΙ HARVEYS

Στην εκποίηση 170 καταστημάτων Winn-Dixie και Harveys Supermarket θα προχωρήσει η Aldi στις ΗΠΑ, καθώς δεν αποτελούν μέρος του deal για μετατροπή της σε κοινοπραξία αποτελούμενη από την C&S Wholesale Grocers, την Southeastern Grocers και ιδιώτες επενδυτές.

ΝΕΑ ΑΝΟΙΓΜΑΤΑ

Η κίνηση αυτή θα βοηθήσει την Aldi να επεκταθεί περαιτέρω, με την εταιρεία να έχει ανακοινώσει πάνω από 225 ανοίγματα νέων καταστημάτων εντός του 2025.

Στα νέα ανοίγματα καταστημάτων θα περιλαμβάνεται και η μετατροπή επιλεγμένων καταστημάτων Winn-Dixie και Harveys Supermarket σε Aldi. Επίσης, θα μετατρέψει περίπου 220 καταστήματα της Southeastern Grocers σε Aldi μέχρι το 2027.



Jason Hart, CEO, Aldi (ΗΠΑ)

Ο Jason Hart, CEO της Aldi στις ΗΠΑ σχολίασε ότι "όταν ανακοινώσαμε την εξαγορά της Southeastern Grocers, αναφέραμε ότι σκοπεύαμε να συνεχίσει να λειτουργεί ένας σημαντικός αριθμός από τα καταστήματα Winn-Dixie και Harveys Supermarkets, και τηρούμε αυτή την υπόσχεση υποστηρίζοντας παράλληλα την ανάπτυξη της Aldi".

Το άνοιγμα αρκετών μετατρεπόμενων καταστημάτων της Southeastern Grocers έχει ήδη ξεκινήσει, με περίπου 100 σημεία να επαναλειτουργούν ως καταστήματα Aldi μέχρι το τέλος του 2025.

Εκτός από την επέκταση στις νοτιοανατολικές πολιτείες μέσω των καταστημάτων Southeastern Grocers, η Aldi θα διευρύνει το αποτύπωμά της στις βορειοανατολικές και μεσοδυτικές περιοχές, ενώ θα εισέλθει σε νέες κοινότητες, όπως το Λας Βέγκας.

• SUPER MARKETS (CIRCANA)

ΞΕΠΕΡΑΣΑΝ ΤΑ €12 ΔΙΣ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ 2024 - Ο ΑΡΝΗΤΙΚΟΣ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

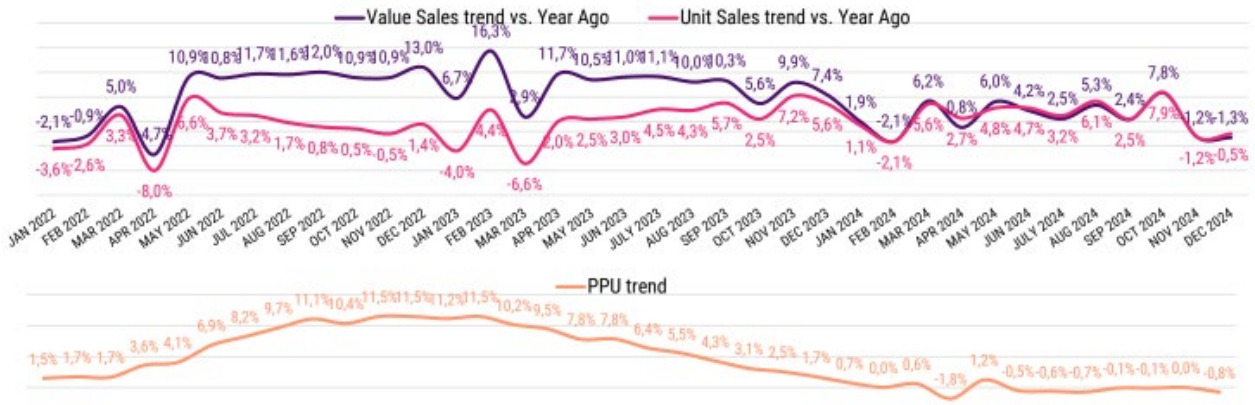
Με ανάπτυξη 2,6% έκλεισε το 2024 για τα super markets, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της Circana, με τον συνολικό τζίρο να προσεγγίζει τα €12,15 δις., με επιπλέον €312 εκατ. στα ταμεία των retailers σε σχέση με την αμέσως προηγούμενη χρονιά. Η επίδοση αυτή οφείλεται αποκλειστικά στην ανοδική πορεία του κλάδου τροφίμων (3,3%), καθώς οι άλλες δύο βασικές κατηγορίες (τα είδη για το σπίτι και τα προϊόντα προσωπικής φροντίδας και υγιεινής) εμφάνισαν πτώση 0,9% η κάθε μία. Αξίζει να σημειωθεί ότι από τον συνολικό τζίρο, το 78% αφορά προϊόντα σταθερού barcode, ενώ σε επίπεδο κατηγοριών, αν προστεθούν και επί τα ζυγιά, τα τρόφιμα

καλύπτουν το 82% των συνολικών πωλήσεων, ήτοι τα €9,956 δις.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Η τιμή ανά μονάδα προϊόντος ήταν οριακά μειωμένη, κατά 0,2%, μετά τις μεγάλες ανατιμήσεις που είχαν προηγηθεί τα προηγούμενα χρόνια. Συγκεκριμένα, κατά 6,6% το 2023 και 6,9% το 2022. Με αυξήσεις τιμών είχε κλείσει και το 2021 (+1,9%), αλλά και το 2020 (+1,4%).

Στο διάστημα Απριλίου-Δεκεμβρίου, με εξαίρεση τον Μάιο (όπου καταγράφηκε θετικός πληθωρισμός, 1,2%), οι υπόλοιποι οκτώ μήνες έκλεισαν με αρνητικό πληθωρισμό.

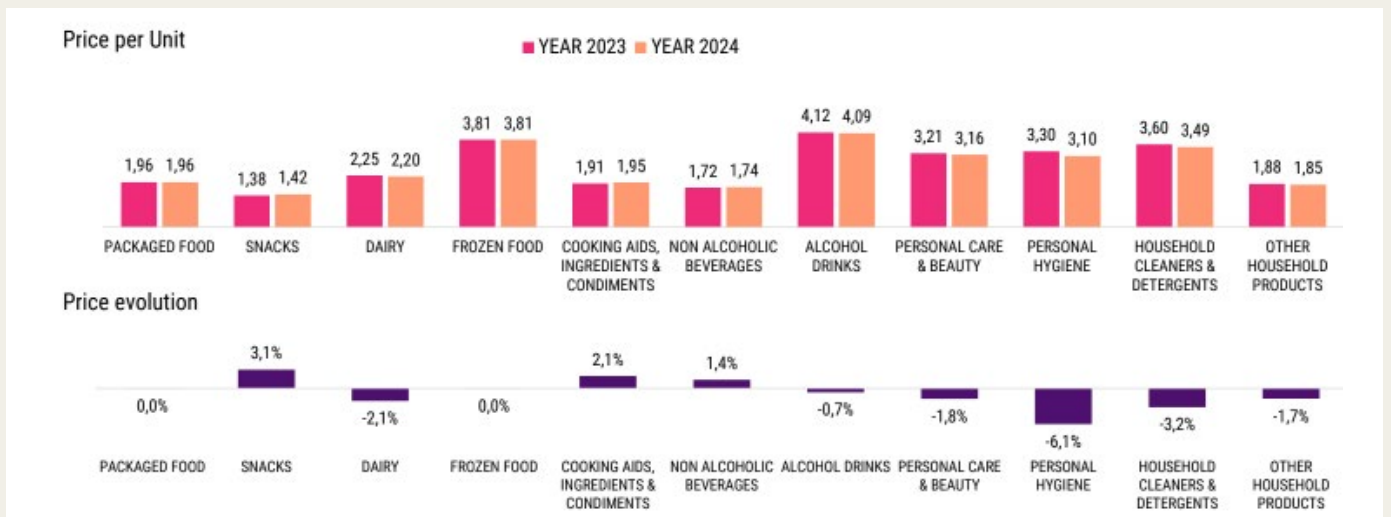


Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Ανά giga κατηγορία υπήρξαν μέσες μειώσεις τιμών 3,9% στα προϊόντα προσωπικής φροντίδας και υγιεινής και 2,3% στα προϊόντα για το σπίτι, ενώ στα τρόφιμα οι ανατιμήσεις ήταν της τάξης του 0,7%.

Οι μεγαλύτερες μειώσεις τιμών ανά μονάδα καταγράφηκαν στα προϊόντα προσωπικής υγιεινής (-6,1%), τα καθαριστικά (-3,2%), τα γαλακτοκομικά (-2,1%), και σε άλλα προϊόντα σπιτιού (-1,7%).

Στον αντίποδα, οι μεγαλύτερες αυξήσεις σημειώθηκαν σε snacks (3,1%), είδη μαγειρικής (2,1%) και μη αλκοολούχα (1,4%).



PL

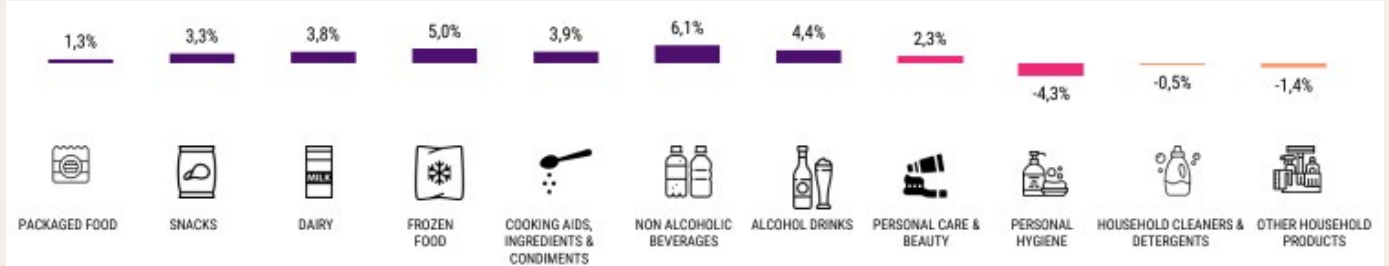
Το μερίδιο του PL διατηρήθηκε στο 26,7% του συνολικού τζίρου, με την ανάπτυξή του να φθάνει το 4,4% έναντι 2% των branded.

ΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΑΞΙΑ...

Σε επίπεδο σταθερού barcode, στις giga

κατηγορίες, σε όρους αξίας τα τρόφιμα αναπτύχθηκαν με 3,6%, ενώ υποχώρησαν κατά 0,9% τόσο τα είδη σπιτιού, όσο και τα προϊόντα υγείας. Σε όρους όγκου, τα προϊόντα υγείας και ομορφιάς εμφάνισαν αύξηση 3,1%, τα τρόφιμα 2,8% και τα είδη σπιτιού 1,5%.

Τη μεγαλύτερη ανάπτυξη σε αξία εμφάνισαν τα μη αλκοολούχα ποτά, ενώ ακολούθησαν τα κατεψυγμένα τρόφιμα, τα αλκοολούχα ποτά, τα είδη μαγειρικής και τα γαλακτοκομικά. Αντίθετα, υστέρησαν τα προϊόντα προσωπικής υγιεινής και άλλα είδη σπιτιού.

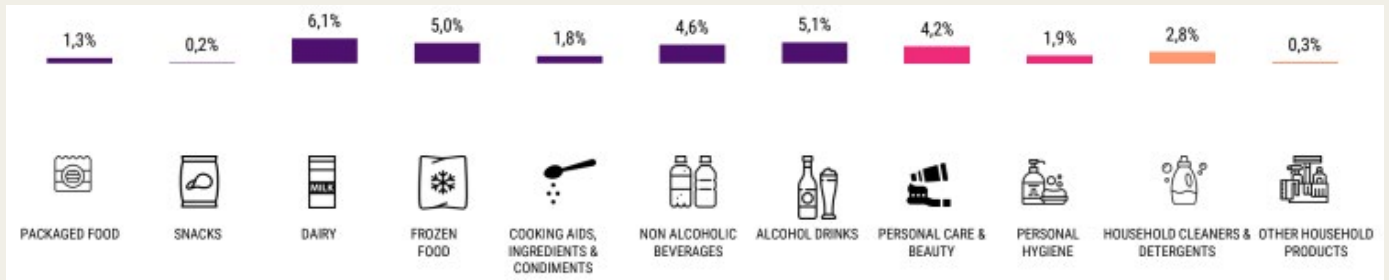


...ΚΑΙ ΟΓΚΟ

Σε επίπεδο όγκου, όπου όλες οι κατηγορίες

ενισχύθηκαν, τη μεγαλύτερη βελτίωση εμφάνισαν τα γαλακτοκομικά, τα αλκοολούχα

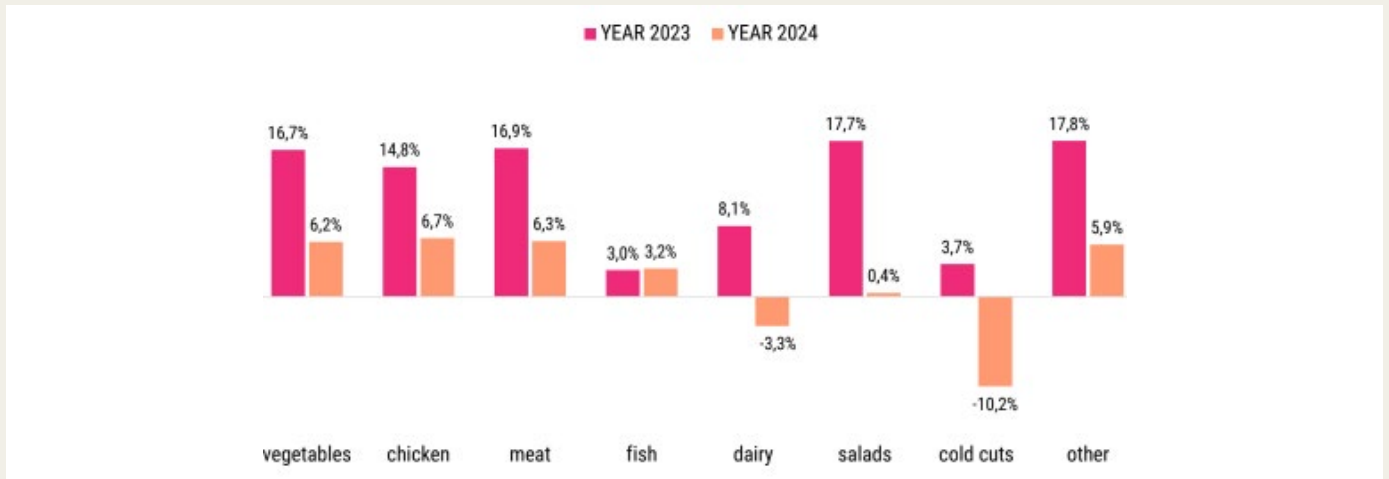
ποτά και τα κατεψυγμένα τρόφιμα.



ΕΠΙ ΖΥΓΙΩ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στα προϊόντα επί ζυγίω αξιοσημείωτη αύ-

ξηση, μεταξύ 6,2% -6,7% καταγράφηκε στο κοτόπουλο, το κρέας και τα λαχανικά.



ΣΤΡΟΦΗ ΣΤΑ ΜΙΚΡΟΤΕΡΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Τέλος, αναλύοντας την εικόνα του κλάδου ανά μέγεθος καταστήματος, τα μικρά καταστήματα (έως 400 τ.μ.) κατέγραψαν την υψηλότερη ανάπτυξη στο έτος (5,5%), δικαιολογώντας και τη στροφή μεγάλων retailers σε τέτοιου είδους format. Στη δεύτερη θέση της ανάπτυξης ακολούθησαν τα hyper markets (+3,1%).

Ανάπτυξη ανά τύπο καταστήματος

- >2.500 τ.μ.: +3,1%
- 1.000-2.500 τ.μ.: +2,6%
- 400-1.000 τ.μ.: +1,5%
- 0-400 τ.μ.: +5,5%

ΞΕΧΩΡΙΣΕ Η ΚΡΗΤΗ

Σε γεωγραφικό περίοδο, τις υψηλότερες επιδόσεις κατέγραψε η Κρήτη (+5,2%), με την Βόρεια Ελλάδα και την Πελοπόννησο να ακολουθούν.

Ανάπτυξη ανά γεωγραφική περιοχή

- Κρήτη: +5,2%
- Βόρεια Ελλάδα: +3,9%
- Πελοπόννησος: +3,1%
- Θεσσαλονίκη: +2,7%
- Αττική: +2,0%
- Κεντρική Ελλάδα: +1,7%

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



• **CAVINO**

ΕΔΩΣΕ ΤΑ ΧΕΡΙΑ ΜΕ ΚΟΥΡΤΑΚΗ ΓΙΑ ΤΟ 100% ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΕΛΛΑΡΙΑ ΟΙΝΟΥ, ΜΕΝΕΙ ΜΟΝΟ ΤΟ DUE DILIGENCE

Σε συμφωνία με το Δημήτρη και τη Διώνη Κουρτάκη για την εξαγορά του 100% της Ελληνικά Κελλάρια Οίνου κατέληξαν τα αδέρφια Γιάννης και Θεόδωρος Αναστασίου της οινοποιίας Cavino, όπως πληροφορείται το FNB Daily. Σύμφωνα με πηγές με γνώση των διαπραγματεύσεων, οι δύο πλευρές έχουν δώσει τα χέρια και η μοναδική (αλλά διόλου ασήμαντη) εκκρεμότητα είναι να ολοκληρωθεί με επιτυχία το due diligence, κάτι που αναμένεται να συμβεί έως τα τέλη Μαρτίου.

ΜΠΑΙΝΟΥΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΑ ΑΔΕΛΦΙΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ

Επιπλέον, για το μεταβατικό διάστημα τα αδέρφια Αναστασίου θα εισέλθουν στη διοίκηση της Ελληνικά Κελλάρια Οίνου ασκώντας από κοινού το μάντζμεντ με την πλευρά Κουρτάκη. Καλώς εχόντων των πραγμάτων, όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές, η μεταβίβαση των μετόχων εκτιμάται ότι θα έχει ολοκληρωθεί μέχρι το Πάσχα.

ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΜΕ ΤΑ ΔΑΝΕΙΑ

Η Cavino, όπως προαναφέρθηκε, θα εξαγοράσει απευθείας το 100% της Ελληνικά Κε-

λλάρια Οίνου Δ. Κουρτάκης ενώ θα αναλάβει και τα δάνεια της τελευταίας που, σύμφωνα με τις τελευταίες δημοσιοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, στις 31/12/2023 ανέρχονταν σε €8,803 εκατ. (€6,354 εκατ. τα βραχυπρόθεσμα και €2,449 εκατ. τα μακροπρόθεσμα).

ΕΝΑΣ ΕΘΝΙΚΟΣ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΗΣ ΣΤΟ ΚΡΑΣΙ

Όπως είχε γράψει σε σχετικό ρεπορτάζ το FNB Daily, από την πρώτη στιγμή είχε διαπιστωθεί σύγκλιση απόψεων και πρόσφορο έδαφος στις συζητήσεις των δύο πλευρών. Εφόσον δεν υπάρξουν απρόοπτα, η επιτυχής ολοκλήρωση του deal μεταξύ των δύο μεγαλύτερων - βάσει τζίρου - παικτών στον χώρο του κρασιού θα οδηγήσει στη δημιουργία ενός εθνικού πρωταθλητή στον κλάδο, με έναν κύκλο εργασιών της τάξης των €60 εκατ. και εξίσου ισχυρή παρουσία σε κατηγορίες όπως π.χ. τα αποστάγματα.

Σύμφωνα με το σχετικό ρεπορτάζ του FNB Daily, η Cavino έκλεισε το 2024 με ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 7% και τον τζίρο να

αγγίζει τα €36 εκατ. ενώ το EBITDA ανήλθε σε ιστορικό υψηλό.

Σύμφωνα με τις τελευταίες δημοσιοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, είχε το 2023 κύκλο εργασιών άνω των €32,5 εκατ., αυξημένο κατά 12% σε σχέση με έναν χρόνο νωρίτερα, ενώ ενισχυμένο κατά 26% ήταν και το EBITDA που ξεπέρασε τα €4 εκατ. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, το 2024 έκλεισε επίσης με θετικό

Από την πλευρά της, η Ελληνικά Κελλάρια Οίνων Δ. Κουρτάκης είχε - σύμφωνα πάντα με τις τελευταίες οικονομικές καταστάσεις - ακαθάριστα έσοδα από πωλήσεις €24,107 εκατ. το 2023, οριακά αυξημένα κατά 0,72% σε σχέση με το 2022.

Το μικτό κέρδος υποχώρησε 3,2% στα €6,805 εκατ. ενώ το καθαρό αποτέλεσμα της χρήσης ήταν αρνητικό με ζημιές €167.646, αυξημένες κατά σχεδόν 20%. Πριν από την Cavino, η οικογένεια Κουρτάκη είχε συζητήσει με τον όμιλο Mantis με τον οποίο δεν κατέληξε εν τέλει σε συμφωνία.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

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



• NESTLE PROFESSIONAL ΜΕ ΤΗ ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ NESCAFÉ ESPRESSO BEANS ΣΤΗ ΦΕΤΙΝΗ HORECA

Το χαρτοφυλάκιο καφέ της Nestlé Professional που περιλαμβάνει τις μάρκες Buondi Craft, Roastelier by Buondi Craft και Nescafé είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν οι επισκέπτες της έκθεσης HORECA.

Παράλληλα, η Nestlé Professional παρουσίασε τη νέα σειρά NESCAFÉ Espresso Beans, μια γκάμα 4 κωδικών καβουρδισμένου καφέ σε κόκκους που εγγυώνται ένα ισορροπημένο ρόφημα espresso ακόμη και για τις πιο απαιτητικές προτιμήσεις. "Με καφέ 100% υπεύθυνης προέλευσης, που στηρίζει τους καλλιεργητές για τη βελτίωση της γης και της διαβίωσης τους, η νέα σειρά NESCAFÉ Espresso Beans αποτελεί ακόμα μια δράση της μάρκας που συμβάλει σε έναν βιώσιμο κόσμο γύρω από τον καφέ" σημειώνεται στη σχετική ανακοίνωση.

Με το Roastelier by Buondi Craft "οι λάτρεις του καφέ είχαν τη μοναδική ευκαιρία να δημιουργήσουν τον δικό τους espresso blend, ενώ στο περίπτερο Buondi Craft οι επισκέπτες εντυπωσιάστηκαν με τον καφέ από την Ονδούρα και παρακολούθησαν την νέα τεχνική espresso extraction chilling".

ACADEMISTA

Στην HORECA βρέθηκε και η ομάδα Academista by Nestlé Professional, η



οποία με την τεχνογνωσία της και τη βοήθεια της εικονικής πραγματικότητας μύησε τους επισκέπτες σε κάθε στάδιο της συναρπαστικής πορείας του καφέ, από τη φάρμα έως την τελική κόψα. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με cupping, όπου οι επισκέπτες δοκίμασαν ποικιλίες καφέ διαφορετικών προελεύσεων, ανακαλύπτοντας τις γεύσεις και τα

αρώματα που προσφέρουν.

Τέλος, και φέτος παρουσιάστηκε το portfolio των φυσικών μεταλλικών νερών (Κορηή, Perrier, Maison Perrier, S. Pellegrino και Aqua Panna), ενώ στο Perrier bar προσφέρθηκαν cocktails σε συνεργασία με την Sky Spirits και τους bartenders του NAKED Athens.

• NESPRESSO PROFESSIONAL ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ Η ΦΕΤΙΝΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ HORECA

Την ευκαιρία να απολαύσουν γευστικές συνταγές καφέ και coffee cocktail και να ανακαλύψουν στοιχεία για επαγγελματικές λύσεις Nespresso Professional είχαν την ευκαιρία να ανακαλύψουν οι επισκέπτες του περιπέτρου της εταιρείας στη φετινή HORECA.

Συγκεκριμένα ανακάλυψαν:

- Εξατομικευμένες λύσεις καφέ για επαγγελματικούς χώρους
- Κορυφαία ποιότητα καφέ για κάθε στιγμή μέσα από 23 διαφορετικές ποικιλίες Nespresso Professional
- Ποικιλία καινοτόμων μηχανών που προσαρμόζονται στις ανάγκες των επιχειρήσεων
- Συμβουλές και καθοδήγηση από την ομάδα της εταιρείας

Όπως αναφέρεται, οι συζητήσεις, οι δοκιμές και η ανταλλαγή απόψεων, γέμισαν έμπνευση την ομάδα με στόχο να συνεχίσουν να προσφέρουν βιώσιμες επιλογές για τους επαγγελματίες του κλάδου.



• ΗΠΑ

ΠΟΥ ΑΝΑΜΕΝΕΤΑΙ ΝΑ ΑΥΞΗΘΟΥΝ ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΛΟΓΩ ΤΩΝ ΔΑΣΜΩΝ ΣΕ ΧΑΛΥΒΑ ΚΑΙ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ

Με τους δασμούς 25% σε εισαγωγές χάλυβα και αλουμινίου στις ΗΠΑ να τίθενται σε ισχύ από τον ερχόμενο μήνα, πολλές είναι οι επιχειρήσεις στις ΗΠΑ που αναμένεται να έρθουν αντιμέτωπες με αυξημένα κόστη.

Δεδομένου ότι οι χάλυβας και το αλουμίνιο είναι βασικά αγαθά για σειρά δραστηριοτήτων, το BBC αναφέρεται στις περιπτώσεις προϊόντων που αναμένεται να γίνουν ακριβότερα.

1. Κονσέρβες, μπίρα και ανθρακούχα ποτά



Υπολογίζεται ότι περίπου το 70% του χάλυβα που χρησιμοποιείται για την κατασκευή κονσερβών τροφίμων εισάγεται από χώρες όπως η Γερμανία, η Ολλανδία και ο Καναδάς. Όταν το 2018 ο Τραμπ επέβαλε δασμούς στον χάλυβα, πολλοί κατασκευαστές κονσερβών εξαιρέθηκαν από τους φόρους εισαγωγής, δεδομένης της περιορισμένης παραγωγής του τύπου χάλυβα που χρησιμοποιείται για την κατασκευή κονσερβών στις ΗΠΑ.

Όσον αφορά το αλουμίνιο, οι ζυθοποιοί και οι παραγωγοί ανθρακούχων ποτών έχουν προειδοποιήσει ότι η κίνηση αυτή θα μπορούσε να προσθέσει κόστος και να οδηγήσει σε υψηλότερες τιμές τα είδη τους για τους πελάτες. Αν και ο Τραμπ δήλωσε ότι δεν θα υπάρ-

ξουν εξαιρέσεις από τους κανόνες αυτή τη φορά - είτε για μεμονωμένα προϊόντα, είτε για συγκεκριμένες χώρες - ορισμένοι κλάδοι ελπίζουν ότι θα υπαναχωρήσει από αυτή τη θέση.

2. Αυτοκίνητα



Κατά τη διάρκεια της πρώτης θητείας του Τραμπ, αυτοκινητοβιομηχανίες, όπως η Ford και η General Motors, προειδοποίησαν ότι τα μέτρα θα προσθέσουν περίπου \$1 δισ. στα κόστη τους. Η Morningstar είχε εκτιμήσει τότε ότι το κόστος των δασμών θα οδηγούσε σε αύξηση των τιμών για τους τελικούς πελάτες κατά περίπου 1%.

Ο David Whiston, αναλυτής της Morningstar, προειδοποίησε ότι η Ford θα μπορούσε να βρεθεί αντιμέτωπη με παρόμοια αύξηση του κόστους αυτή τη φορά, αλλά δήλωσε ότι δεν είναι σαφές πώς θα επηρεαστούν οι καταναλωτές. Σύμφωνα με τον ίδιο, πάντως, οι νέοι δασμοί θα μπορούσαν να έχουν πολύ μεγαλύτερο αντίκτυπο στους αγοραστές. Σε επιχειρηματικό συνέδριο, ο CEO της Ford, Jim Farley, προειδοποίησε ότι οι πρόσφατες κινήσεις του Τραμπ προκαλούν "πολύ κόστος και πολύ χάος" για τη βιομηχανία του.

Η TD Economics έχει εκτιμήσει ότι οι τιμές των αυτοκινήτων ενδέχεται να αυξηθούν

κατά περίπου \$3 χιλ., εάν τεθούν σε ισχύ οι γενικοί δασμοί στα προϊόντα από το Μεξικό και τον Καναδά.

3. Κατασκευές, στέγαση και συσκευές



Ο κατασκευαστικός κλάδος είναι ένας από τους μεγαλύτερους χρήστες χάλυβα.

Ο Carl Harris, πρόεδρος της Εθνικής Ένωσης Κατασκευαστών Κατοικιών των ΗΠΑ, δήλωσε ότι η απόφαση να επιβληθούν δασμοί στον χάλυβα και το αλουμίνιο είναι "εντελώς αντίθετη" με τον διακηρυγμένο στόχο του Αμερικανού προέδρου να καταστήσει τη στέγαση πιο προσιτή, προειδοποιώντας ότι θα αυξήσει το κόστος και θα αποτρέψει την ανάπτυξη και την ανοικοδόμηση.

Η Εθνική Ένωση Κατασκευαστών Κατοικιών προέτρεψε τον πρόεδρο να εξαιρέσει τα οικοδομικά υλικά από τους προτεινόμενους δασμούς.

Σημειώνεται, επίσης, ότι αφότου ο Τραμπ επέβαλε δασμούς στον χάλυβα το 2018, η εταιρεία συσκευών Whirlpool αντιμετώπισε ένα απροσδόκητο άλμα κόστους \$350 εκατ. Οι εταιρείες που δεν είναι σε θέση να απορροφήσουν τέτοιου είδους κόστη, πιθανότατα θα τα μετακυλήσουν μέσω υψηλότερων τιμών στα καταστήματα.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της

NOTICE

CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• **ΔΑΣΜΟΙ TRUMP**

ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟ, ΤΟ ΛΙΜΑΝΙ ΤΟΥ ΑΜΒΟΥΡΓΟΥ ΚΑΙ Η ΔΥΣΚΟΛΗ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ

Μπορεί η οικονομία της Γερμανίας να είναι σε ύφεση, αυτό, όμως, δεν γίνεται ορατό από την κίνηση στο μεγαλύτερο λιμάνι της χώρας, στο Αμβούργο, εκεί που φορτώνονται εμπορευματοκιβώτια για προορισμούς προς όλο τον κόσμο.

Ωστόσο η επί μακρόν εξάρτηση από το διεθνές εμπόριο δημιουργεί κινδύνους για την Γερμανία λόγω των δασμών του Trump, σε μια περίοδο που χαρακτηρίζεται ως εύθραυστη, πολιτικά και οικονομικά, για τη χώρα. Η απόφαση του προέδρου των ΗΠΑ να επιβάλει δασμούς 25% στον χάλυβα και το αλουμίνιο παγκοσμίως από τον επόμενο μήνα, προσθέτει ακόμη ένα αγκάθι στις εμπορικές εντάσεις που αναδύθηκαν από τότε που επέστρεψε στον Λευκό Οίκο. Οι φόβοι για μια ευρύτερη σύγκρουση με την Ευρώπη φουντώνουν, ενώ η ΕΕ, σε θέση μάχης, ετοιμάζεται να απαντήσει με ανάλογες κινήσεις.



ΕΠΙΒΛΑΒΕΙΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΗΠΑ

"Όποιους φόρους και αν βάζετε στο εμπόριο, δεν βοηθούν κανέναν", δήλωσε ο Axel Mattern, στέλεχος στο τμήμα Marketing στο λιμάνι του Αμβούργου, απορρίπτοντας την επιβολή δασμών ως "γελοία", ενώ εξήγησε ότι ο αντίκτυπός τους είναι δύσκολο να εκτιμηθεί. Αντί να δώσουν ώθηση στις αμερικανικές επιχειρήσεις, "θα υπέθετα ότι είναι περισσότερο επιβλαβείς για την αμερικανική οικονομία και βιομηχανία", δήλωσε.

ΜΕΤΑΞΥ ΣΦΥΡΑΣ ΚΑΙ ΑΚΜΟΝΟΣ

Σχεδόν το 90% του παγκόσμιου εμπορίου διεξάγεται δια θαλάσσης. Είναι ενδεικτικό ότι 1 στα 3 εμπορευματοκιβώτια που διακινούνται στο Αμβούργο προέρχεται ή προορίζεται για την Κίνα.

Η Γερμανία "είναι παγιδευμένη ανάμεσα στους 2 οικονομικούς κολοσσούς, ΗΠΑ και Κίνα", δήλωσε η Sudha David-Wilp, ανώτερη συνεργάτης του German Marshall Fund, προσθέτοντας ότι το γεγονός αυτό είναι κάτι που "οι δασμοί μεταφέρουν σε άλλο επίπεδο".

Ο επικεφαλής του Εμπορικού Επιμελητηρίου του Αμβούργου, Malte Heyne, συμπλήρωσε για τους δασμούς ότι "οι προοπτικές είναι αρκετά απαισιόδοξες, διότι αυτό θα ασκήσει ακόμη μεγαλύτερη πίεση στη γερμανική οικονομία". Το "αισιόδοξο σενάριο" είναι ότι οι εμπορικές ροές θα εκτρέπονται, ότι το διεθνές εμπόριο θα προσαρμόζεται και θα βρísκει διέξοδο, εξήγησε, τονίζοντας, ωστόσο



ότι "είναι εξίσου πιθανό να μειωθεί το συνολικό εμπόριο".

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Τα παραπάνω έρχονται σε μια περίοδο που οι διαδικασίες στο λιμάνι αυτοματοποιούνται με οχήματα χωρίς οδηγό, καθώς το Αμβούργο προσπαθεί να γίνει αποτελεσματικό μέσω της καινοτομίας. Σύμφωνα με τον Mattern, οι επενδύσεις σε υποδομές για τη σύνδεση με

τους πελάτες και τη βιομηχανία είναι το υπ' αριθμόν 1 αίτημα της επόμενης ομοσπονδιακής κυβέρνησης.

Το λιμάνι έχει ως στόχο την επίτευξη του καθαρού μηδενικού αποτυπώματος έως το 2040, με τις υποδομές υδρογόνου να είναι σε φάση ανάπτυξης, ενώ ο κλιματικός σκεπτικισμός του Trump δεν φαίνεται να αλλάζει την κατεύθυνση του Αμβούργου, καταλήγει το Bloomberg.

• ΗΠΑ
ΑΥΞΑΝΟΝΤΑΙ ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΤΕΚΙΛΑ ΚΑΙ ΜΕΣΚΑΛ ΑΛΛΑ... ΠΑΡΑΜΟΝΕΥΟΥΝ ΟΙ ΔΑΣΜΟΙ TRUMP

Τα αλκοολούχα ποτά διατήρησαν το 2024 την πρωτοκαθεδρία τους στις ΗΠΑ έναντι της μπύρας και του κρασιού, παρά το γεγονός ότι τα έσοδα διολίσθησαν ελαφρώς μέσα στη χρονιά, όπως αναφέρει μελέτη του αμερικάνικου οργανισμού Distilled Spirits Council of USA.



DATA 2024 (Σε \$δισ.)

Πωλήσεις
 2024: 37,2 (-1,1%)
 2023: 37,7
Όγκος
 2024: 312,2 (+1,1%)
 2023: 308,8

Οι πωλήσεις των προμηθευτών οινοπνευματωδών ποτών στις ΗΠΑ μειώθηκαν κατά 1,1%, ενώ πρόκειται για την πρώτη φορά που

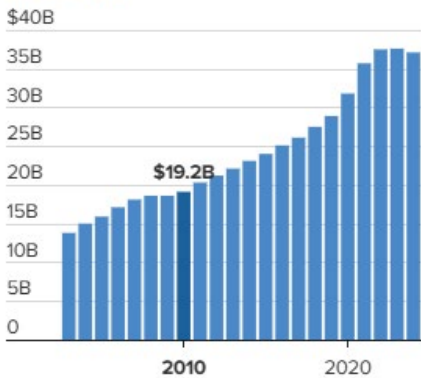
τα έσοδα της κατηγορίας των αλκοολούχων ποτών μειώνονται εδώ και 2 δεκαετίες. "Ενώ η βιομηχανία οινοπνευματωδών ποτών έχει αποδείξει ότι είναι ανθεκτική σε δύσκολους καιρούς, σίγουρα δεν είναι

απρόσβλητη από ανατρεπτικές οικονομικές δυνάμεις και προκλήσεις της αγοράς, και αυτό ήταν σίγουρα η περίπτωση το 2024", δήλωσε ο Πρόεδρος και CEO, της DISCUS Chris Swonger.

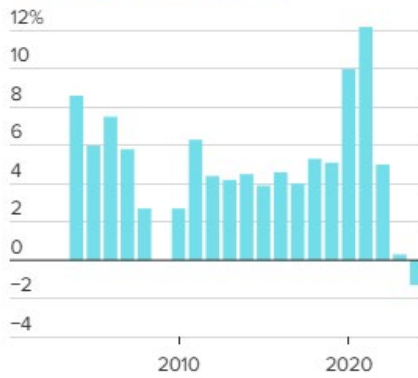
Distilled spirits revenues in the U.S.

Annual totals | 2003–2024

REVENUE (\$)



YEAR-OVER-YEAR % CHANGE



Top 5 Spirits by Revenue

Billions (2023-24 Growth)



Source: Distilled Spirits Council of the U.S., International Wine and Spirits Record, Industry publications



ΑΝΤΕΞΑΝ ΤΕΚΙΛΑ ΚΑΙ ΜΕΣΚΑΛ

Η τεκίλα και το μεσκάλ παρέμειναν φωτεινή εξαίρεση για το 2024, ως η μόνη κατηγορία οινοπνευματωδών ποτών που τα έσοδα αυξήθηκαν κατά 2,9%, σε €6,7 δισ.

Οι 5 μεγαλύτερες κατηγορίες αλκοολούχων ποτών με βάση τα έσοδα το 2024 ήταν οι εξής:

- Βότκα
- Τεκίλα/μεσκάλ
- Αμερικανικό ούισκι
- Coctails/RTDs
- Cordials

ΑΠΕΙΛΗ ΟΙ ΔΑΣΜΟΙ ΣΤΟ ΜΕΞΙΚΟ

Τα μεξικανικά αλκοολούχα ποτά και η μπύρα φαίνεται να γίνονται όλο και πιο δημοφιλή μεταξύ των καταναλωτών, ενώ και οι πωλήσεις τεκίλας και μεσκάλ ξεπέρασαν το 2023 για πρώτη φορά το αμερικανικό ούισκι. Παρόλα αυτά η πορεία τους είναι αβέβαιη, καθώς ο Trump έχει ανακοινώσει επιβολές δασμών για τις εισαγωγές από το Μεξικό.

"Αυτοί οι δασμοί έχουν προκαλέσει καταστροφή στην κοινότητα της βιοτεχνικής μας απόσταξης", δήλωσε η Sonat Birnecker Hart, Πρόεδρος και ιδρύτρια της KOVAL Distillery

στο Σικάγο. "Πολλοί βιοτεχνικοί αποσταγματοποιοί έχουν ξοδέψει πολύ χρόνο, προσπάθεια και πόρους για να επεκταθούν στις διεθνείς αγορές, μόνο και μόνο για να δουν τα όνειρά τους να γκρεμίζονται από δασμούς που δεν έχουν καμία απολύτως σχέση με τη βιομηχανία μας", πρόσθεσε.

Ο Swonger σημείωσε επίσης ότι οι δασμοί θα αποτελούσαν "καταστροφικό πλήγμα" για τους αποσταγματοποιούς και μόνο θα προσέθεταν στην πίεση που έχουν ασκήσει τα υψηλότερα επιτόκια στην αλυσίδα εφοδιασμού του κλάδου.

• Debrief •

ΤΟ ΓΙΝΑΤΙ ΒΓΑΖΕΙ ΜΑΤΙ

Θα ήταν ένα deal που δυνητικά θα άλλαζε ισορροπίες στην παγκόσμια αυτοκινητοβιομηχανία. Διαβάζουμε, όμως, ότι οι συνομιλίες Honda – Nissan κατέρρευσαν. Το ενδιαφέρον είναι ο λόγος. Οι συνομιλίες σταμάτησαν λόγω της υπερηφάνειας της Nissan, καθώς και της ξαφνικής απόφασης της Honda να αναθεωρήσει τους όρους και να προτείνει να γίνει η Nissan θυγατρική της. Με λίγα λόγια πείσμα και από τις δύο πλευρές.

Το πείσμα και ο εγωισμός είναι ανθρώπινα χαρακτηριστικά. Τί γίνεται, όμως, όταν εκδηλώνονται στο επιχειρείν, όπου αυτό που πραγματικά μετράει είναι η κάτω γραμμή του ισολογισμού; Τίποτα καλό, τις περισσότερες φορές.

Για να το ξεκαθαρίσουμε, ο εγωισμός είναι απαραίτητος στο επιχειρείν. Αλλά ο σωστός εγωισμός, αυτός που σύμφωνα με τον Ιρλανδό γκουρού του management, Charles

Handy, απαιτεί από τα άτομα και τις επιχειρήσεις να επικεντρωθούν στην επιβίωση και την επίτευξη των στόχων τους.

Τα παράπονα των ελληνικών επιχειρήσεων για τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν είναι κατά βάση σωστά. Γραφειοκρατία, θολό τοπίο αρμοδιοτήτων, αδύναμη δημόσια διοίκηση και άλλα πολλά. Υπάρχει, όμως, και ένα άλλο ζήτημα. Το μικρό μέγεθος των περισσότερων εξ αυτών αποτελεί εμπόδιο στην προσπάθεια να καταστούν ανταγωνιστικές σε διεθνές επίπεδο.

Μία από τις αιτίες για το μέγεθος των ελληνικών επιχειρήσεων είναι και η δυσανεξία – όχι όλων – να προχωρήσουν σε συνέργειες και κυρίως σε συγχωνεύσεις. Υπάρχουν, ακόμα και σήμερα, επιχειρηματίες, οι οποίοι εξακολουθούν να βλέπουν το business τους με όρους περασμένων δεκαετιών. Σχεδόν συναισθηματικά. Πρόκειται για επιχειρηματική λογική που μπο-

ρεί κάποτε να είχε αποτέλεσμα, αλλά στην εποχή της παγκοσμιοποίησης και του διεθνούς ανταγωνισμού δεν φτάνει για να σε πάει μακριά. Γιατί όσο γρήγορα και αν κολυμπάς, σε έναν κόσμο γεμάτο θηρευτές, όλο και κάποιος θα παραμονεύει στη γωνία. Μόνος τρόπος άμυνας είναι να αποκτήσεις κρίσιμο μέγεθος.

Ασφαλώς κάθε επιχείρηση που μπορεί να σταθεί από μόνη της σε αυτό το περιβάλλον, καλά κάνει και συνεχίζει στον ίδιο δρόμο. Αλλά αυτές οι περιπτώσεις είναι μάλλον η εξαίρεση, όχι ο κανόνας. Γιατί η εσωτερική αγορά στην Ελλάδα δεν φτάνει για να μεγαλώσεις αρκετά.

Με αφορμή, λοιπόν, την ιστορία Nissan-Honda, ας έχουμε κατά νου το ρητό "η ισχύς εν τη ενώσει".

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΑΝΟΙΞΕ ΤΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ ΔΩΔΩΝΗΣ

Η ώρα αποχώρησης του CVC από την Δωδώνη - όπως όλα δείχνουν - πλησιάζει. Κάποιοι, μάλιστα, στην αγορά υποστηρίζουν πως... ήρθε ήδη!

Πηγή, που γνωρίζει καλά τον κλάδο, λέει στο FNB Daily πως οι συζητήσεις για την πώληση της ηπειρώτικης γαλακτοβιομηχανίας ξεκίνησαν, χωρίς ωστόσο να έχουν πάρει επίσημη ακόμη μορφή (π.χ. διαγωνιστική διαδικασία). Το αμερικάνικο fund, όπως λέει, προσπαθεί να διερευνήσει τις προθέσεις των δυνητικών αγοραστών για ένα ισχυρό asset με σημαντι-

κές δυνατότητες.

Παρότι δεν έχει καταφέρει να τις αξιοποιήσει στον βαθμό, που μπορεί.

Ανάμεσα στους δυνητικούς επενδυτές, σύμφωνα με πληροφορίες, είναι και η FrieslandCampina.

Η ολλανδική εταιρεία δεν έχει κρύψει πως ενδιαφέρεται διαχρονικά για την εξαγορά της εταιρείας. Ταιριάζει, άλλωστε, και στη φυσιογνωμία της.

Είναι αμφότερες συνεταιριστικές, ενώ έχουν απόλυτα συμπληρωματικά χαρτοφυλάκια.

Μάλιστα, η Δωδώνη μπορεί να καλύψει με τον καλύτερο τρόπο το τεράστιο κενό της FrieslandCampina στη φέτα.

Το εμβληματικό ελληνικό τυρί αποτελεί τον δικαίη πόθο των Ολλανδών διαχρονικά.

Άλλωστε, όπως είναι σε θέση να γνωρίζει η στήλη, οι Ολλανδοί είχαν φθάσει πολύ κοντά στην απόκτηση της ηπειρώτικης γαλακτοβιομηχανίας, τη δεύτερη φορά που βγήκε στο... σφυρί. Ωστόσο, μια μικρή διαφορά στο τίμημα δεν επέτρεψε το deal, που θα άλλαζε άρδην τα δεδομένα στην εγχώρια αγορά γάλακτος.

ΣΕ ΔΙΠΛΟ... ΤΑΜΠΛΟ ΤΟ FUND ΤΟΥ ΤΑΜΒΑΚΑΚΗ

Ικανοποίηση επικρατεί στο EOS Capital του Απόστολου Ταμβακάκη για την επενδυτική του πορεία.

Πληροφορούμαστε πως μια σειρά από projects βρίσκονται στα σκαριά και δεν αποκλείεται σύντομα να υπάρξουν εξελίξεις. Κάποια από αυτά λέγεται πως αρχίζουν και ωρμάζουν.

Δεν αποκλείεται, μάλιστα, να γίνονται παράλληλα επενδύσεις και... αποεπενδύσεις.

Όπως στην περίπτωση του Φρεσκούλη και της Cosmos Sport. "Το ένα δεν αποκλείει το άλλο", όπως σχολιάζουν πηγές στο FNB Daily. Όπως επίσης δεν αποκλείεται και το ενδεχόμενο να υπάρξουν πολλές επενδύσεις στον ίδιο τομέα. Για παράδειγμα στα τρόφι-

μα, ο οποίος εξακολουθεί να έχει τεράστια δυναμική.

Ειδικά τώρα, που η μεσογειακή διατροφή απολαμβάνει μοναδικής αναγνώρισης σε παγκόσμιο επίπεδο.

"Η εξειδίκευση σε έναν κλάδο μπορεί να αποδειχθεί και λαχείο", αναφέρουν οι ίδιες πηγές με νόημα.

Business Insight

Η CLAUDIA BUCH ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΟΚ ΓΙΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ

Η επικεφαλής του Ενιαίου Εποπτικού Μηχανισμού/Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα έρχεται στην Αθήνα τη μεθεπόμενη Τρίτη-Τετάρτη.

Στο πλαίσιο των τακτικών επισκέψεων (επιθεωρήσεων) στις χώρες-μέλη η Γερμανίδα οικονομολόγος θα έχει το διήμερο 25 και 26 Φεβρουαρίου σειρά συναντήσεων με τους επικεφαλής των τεσσάρων συστημικών Eurobank, Εθνική, Πειραιώς και Alpha Bank ενώ συνάντηση έχει κλειστεί και με τη διοίκηση της Attica Bank.

Από ευνοϊκότερη θέση - συγκριτικά με άλλων ευρωπαϊκών αγορών - το εγχώριο banking προσβλέπει στο ότι η επικεφαλής του SSM θα δώσει το κατ' αρχήν ΟΚ για τη διανομή κερδών (χρήσης 2024) στους μετόχους/επενδυτές των τραπεζών. Στην ατζέντα της Claudia Maria Buch (όπως είναι πλήρες το όνομα της) η συνηθισμένη συνάντηση με τον διοικητή της Τραπεζής της Ελλάδος, Γιάννη Στουρνάρα.

Η έλευση της επικεφαλής του SSM γίνεται σε μία ιδιαίτερη περίοδο για την ΕΚΤ, καθώς το 2025 θα συντελεστεί η ευρύτερη ανανέωση του υψηλόβαθμου προσωπικού της. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη από το 2019, αφορά τους 7 από τους 26 υψηλόβαθμους αξιωματούχους, με το Bloomberg να ονοματίζει τον Ολλανδό Klaas Knot - το πιο παλιό μέλος της ομάδας- όπως και άλλους 6 (μεταξύ αυτών και πρώην Υπ.Οικ.), Βετεράνων της ευρωπαϊκής κρίσης χρέους, η τεχνογνωσία των οποίων θεωρείται απαραίτητη για τη διαχείριση των πρακτικών Trump. Σημειώτέον πως οι αλλαγές θα συνεχιστούν το 2026 και 2027, διετία που λήγει η θητεία των de Guindos, Lagarde, Lane, Schnabel κ.ά. Τί σχέση έχει η ανανέωση σε τόσο υψηλό επίπεδο στην Φρανκφούρτη; Προφανή, καθώς θεωρείται πολύ πιθανή η ανατροπή

στις ισορροπίες γερακιών vs περιστεριών στα διοικητικά όργανα που αποφασίζουν από την επιτοκιακή πολιτική και την ποσοτική σύσφιξη, μέχρι το πλαίσιο των ελέγχων κεφαλαιακών αντοχών/stress tests.

Το σημαντικό για την Αθήνα, το εγχώριο banking και τις σχέσεις με τους πανίσχυρους επενδυτικούς οίκους, είναι πως η Claudia Maria Buch έρχεται σχετικά νωρίς (σε σχέση με τις επόμενες επισκέψεις της) και μάλιστα σε συγκυρία που το εγχώριο σύστημα είναι στον δεύτερο συνεχόμενο έτος ολικής επαναφοράς στην επενδυσιμότητα, με σαφώς βελτιωμένους ισολογισμούς, μεγαλύτερη παραγωγή καθαρής λειτουργικής κερδοφορίας και σε διετία μόχλευσης των σημαντικών χορηγήσεων/δανείων από τα προγράμματα του Ταμείου Ανάκαμψης. Είναι η συγκυρία που ο ένας μετά τον άλλο οι ξένοι επενδυτικοί οίκοι/τράπεζες αναθεωρούν τις εκτιμήσεις τους για τα οικονομικά αποτελέσματα και τις προοπτικές κάθε μίας συστημικής ξεχωριστά. Μόλις προχθές η Goldman Sachs εκτιμούσε πως υπάρχουν υψηλά περιθώρια ανόδου και κλείσιμο της ψαλίδας με την ΕΕ.

Όσον αφορά στο καίριο που ενδιαφέρει τους επενδυτές/μετόχους ο αμερικανικός οίκος σημείωνε ότι «... η αύξηση των μερισματικών πληρωμών των ελληνικών τραπεζών και η σταδιακή μείωση των υπολοίπων αναβαλλόμενων φορολογικών πιστώσεων (DTCs) θα είναι μεταξύ των βασικών παραγόντων που θα οδηγήσουν σε περαιτέρω επανατιμολόγηση/re rating...», ενώ μεταξύ άλλων αναφερόταν στην «...επιτάχυνση της αύξησης των χορηγήσεων, ιδίως των επιχειρηματικών δανείων...», κύρια πηγή επαναλαμβανόμενων λειτουργικών κερδών.

Η, σχεδόν, βεβαιότητα των τραπεζιτών πως η επικεφαλής του SSM θα ανάψει το πράσι-

νο φως για τη διανομή μεγαλύτερων μερισμάτων εδράζεται στη γενικότερη τάση που διαμορφώνεται στην Ευρώπη, με ενδεικτική την περίπτωση της UniCredit. Αυξάνονται τα κέρδη του δεύτερου μεγαλύτερου χρηματοπιστωτικού ομίλου της Ιταλίας, μεγαλώνει το μέρισμα - στα €9,3 δισ. τα καθαρά κέρδη/2024 - στα €9 δισ. η συνολική διανομή.

Από τις προτεραιότητες των Ελλήνων τραπεζιτών η αισθητά μεγαλύτερη διάθεση κερδών (2024) που ενδεχομένως να είναι υπερδιπλάσια της προηγούμενης (περίπου €860 εκατ.).

Με ενισχυμένη την αποτίμηση (σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2024) η Eurobank έχει χρηματιστηριακή αξία €8,588 δισ. η Εθνική €7,555 δισ., η Πειραιώς €5,537 δισ., τελευταία και σε απόσταση σχεδόν €1,5 δισ. η Alpha Bank στα €4,149 δισ.*). Όντως η Alpha Bank χρηματιστηριακά έμεινε αρκετά πίσω το 2024 (υποαποδίδοντας έναντι των άλλων συστημικών) ενώ είχε τον χαμηλότερο δείκτη p/tbv. Η εκτιμώμενη απόδοση των ενσώματων κεφαλαίων της Alpha Bank για το 2024 και το 2025 βρίσκεται στην 4η θέση. Αυτό έχει διττή ανάγνωση. Έτσι, είτε ο αριθμητής είναι μικρός (κέρδη), είτε ο παρονομαστής (ενσώματα κεφάλαια) μεγάλος, και μας οδηγεί σε αυτό το αποτέλεσμα.

Όσον αφορά στην επίσκεψη της C.M. Buch ενδιαφέρον θα έχει και η συνάντηση της με το επιτελικό team της Attica Bank - μόνης μη συστημικής και εν δυνάμει 5ου πόλου στο εγχώριο banking. Στο πρόγραμμα της Γερμανίδας εκτός από τη συνάντηση με τη Διευθύνουσα Σύμβουλο, Ελένη Βρεπτού, περιλαμβάνεται και ο νέος Πρόεδρος, Κωνσταντίνος Ηροδότου. Παράγων ο οποίος χαίρει μεγάλης εκτίμησης στην Φρανκφούρτη.

(* με τιμές κλεισίματος 12 Φεβρουαρίου.

SÖ POSH!
the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...
BUSINESS IS BUSINESS,
PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο
στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

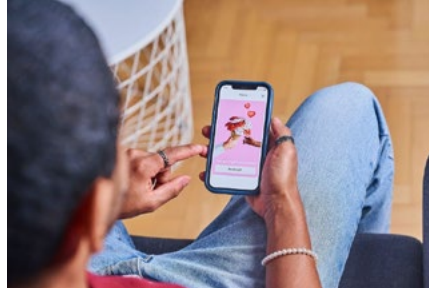
ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• **WOLT**

ΠΩΣ ΚΙΝΟΥΝΤΑΙ ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ ΤΟΥ ΑΓΙΟΥ ΒΑΛΕΝΤΙΝΟΥ - ΝΕΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ GIFTING

Τις προτιμήσεις των ελλήνων χρηστών την Ημέρα του Αγίου Βαλεντίνου αποκαλύπτει έρευνα της Wolt για το 2024.

- Οι χρήστες της Wolt στην Ελλάδα πραγματοποίησαν περισσότερες από 5.000 παραγγελίες λουλουδιών, ενώ η πιο ακριβή παραγγελία λουλουδιών παγκοσμίως έφτασε τα €595
- Οι περισσότερες παραγγελίες καταγράφηκαν μεταξύ 11:00 και 19:00, ενώ δεν έλειψαν και αυτοί που έκαναν τις παραγγελίες τους λίγα μόλις λεπτά πριν τα μεσάνυχτα
- 126 παραγγελίες λουλουδιών στάλθηκαν από την Ελλάδα προς το εξωτερικό



ο χρήστης παραγγέλνει το δώρο του επιλέγοντας "Αποστολή ως Δώρο", και μετά προσθέτει το σχετικό προσωπικό μήνυμα, με τη μορφή μίας ψηφιακής κάρτας. Στη συνέχεια, ο παραλήπτης θα λάβει με SMS ενημερώσεις για την πορεία του δώρου του, ενώ για την ολοκλήρωση της αποστολής δεν απαιτείται λογαριασμός Wolt. Η παραγγελία μέσω Gifting συνοδεύεται από μία ψηφιακή κάρτα και ένα προσωπικό μήνυμα για τον παραλήπτη.

"Αν και η Ημέρα του Αγίου Βαλεντίνου αποτελεί την ιδανική ευκαιρία για να γνωρίσει κανείς το Gifting, η λειτουργία έχει σχεδιαστεί για γενέθλια, επετείους ή οποιαδήποτε άλλη ξεχωριστή στιγμή", αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση.

ΠΡΟΣΩΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΔΩΡΑ ΜΕΣΩ GIFTING

Φέτος, με αφορμή τη Γιορτή του Αγίου Βαλεντίνου, η Wolt συστήνει το Gifting, επιτρέποντας στους χρήστες να στέλνουν προσωποποιημένα δώρα. Ειδικότερα, οι χρήστες μπορούν να διαλέξουν μέσα από μια ευρεία γκάμα καταστημάτων, από εστιατόρια και ανθοπωλεία μέχρι παντοπωλεία, καταστήματα ρούχων και αξεσουάρ.

Επιλέγοντας τη διεύθυνση του παραλήπτη,

Editorial

Ψάχνοντας απεγνωσμένα για ακίνητα

Το πρόβλημα είναι δεδομένο στην αγορά: Υπάρχει έλλειψη ακινήτων. Αυτό το θέμα συζητήσαμε χθες με ανθρώπους από το real estate, στο συνέδριο του Συνδέσμου Ανωνύμων Εταιρειών.

Ποια είναι η εικόνα; Φταίει ότι οι τράπεζες και οι servicers δεν βγάζουν προς πώληση περισσότερα ακίνητα; Όχι, αν σκεφτεί κανείς ότι τα μισά από όσα βγαίνουν στο σφυρί κατοικούνται. Άρα, όσοι χάνουν το σπίτι τους, πρέπει να βρουν κάποιο άλλο να μείνουν. Συνεπώς, το ισοζύγιο δεν αλλάζει.

Φταίει ότι οι τράπεζες είναι πολύ προσεκτικές/φειδωλές στη χορήγηση στεγαστικών δανείων; Ναι, αλλά γιατί συμβαίνει αυτό;

Διότι οι υποψήφιοι δανειολήπτες δεν είναι bankable. Και δεν είναι bankable, όχι διότι απαραίτητα είναι ήδη κόκκινοι, αλλά γιατί δεν μπορούν να σκώσουν το βάρος του χρέους. Και, ευτυχώς, το ξέρουν και οι ίδιοι - τουλάχιστον, όλο και περισσότεροι...

Φταίει ότι το Κράτος δεν προχωρά - σε συνεργασία με ιδιώτες - στην κατασκευή κατοικιών;

Ναι, είπαν πολλοί, αναπολώντας τις δράσεις του Οργανισμού Εργατικής Κατοικίας. Εγώ θα διαφωνήσω.

Ναι, είναι μείζον θέμα το στεγαστικό. Ναι, υπάρχουν νοικοκυριά, που χρειάζονται στήριξη.

Όχι, όμως, με λογικές παλαιότερων δεκαετιών, και, στην ουσία, του περασμένου αιώνα.

Αλλά με πλήρη και σωστή καταγραφή της εικόνας της αγοράς, και με συνέργειες και όχι επιδοτήσεις.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SECRETRECIPE

Βον νίνευρ με δανεικά από τους υπαλλήλους του

Είναι γνωστό στην πιάτσα ότι ο συγκεκριμένος επιχειρηματίας δεν είναι και ο πλέον συνεπής στις υποχρεώσεις του απέναντι στους εργαζομένους του. Ειδικά σε ό,τι αφορά τα bonus επίτευξης στόχων, και όχι μόνο... Είναι, επίσης, γνωστό ότι η επιχείρησή του σώθηκε πριν από τρία χρόνια στο παρά ένα και με τη βοήθεια άλλων - τους οποίους και απογοήτευσε και πούλησε στη συνέχεια. Το γεγονός, όμως, ότι συμμετείχε σε δείπνο, όπου ο λογαριασμός ήταν τετραψήφιος ανά άτομο (!), έχει εξοργίσει πολλούς συνεργάτες του. Εντός και εκτός εταιρείας. Διότι, όπως λένε με νόημα, δικαίωμά του από τη μία πλευρά, αλλά μόνο όταν είναι εντάξει στις υποχρεώσεις του...