

FIND US.  
IF YOU  
DARE.



HO|RE|CA|  
ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΜΕ!

13-16 ΦΕΒ —————  
METROPOLITAN EXPO

HALL 1 —————  
ΘΕΣΗ A02 – B01

# FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ  
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 13 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2026  
ΤΕΥΧΟΣ 2270

## ΕΝΘΕΤΟ

Η καθημερινή έκδοση από την  
**HO|RE|CA| 2026**



### • ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ

Επενδύσεις €11,6 εκατ. για ΟΚΑΑ και ΚΑΘ  
την επόμενη τριετία - Σε εξέλιξη ο διαγωνισμός  
για τις Ελληνικές Αλυκές



### • COCA-COLA HBC

Συστάσεις αγοράς διατηρούν για τη μετοχή  
οι διεθνείς επενδυτικοί οίκοι



### • MACPAC

Τζίρος €15 εκατ. και EBITDA €2 εκατ. το 2025 - Στα  
σκαριά νέο επενδυτικό πλάνο €5 εκατ. έως το 2028



### • MCDONALD'S

Κλείσιμο 2025 με διψήφια ανάπτυξη - Σχεδιάζει  
επενδύσεις έως \$3,9 δισ. φέτος

## Editorial

Blast from the past

## Debrief

Σαν νέα κράτη;

## Business Maker

- Ποιος πληρώνει το κόστος των εξαγορών στα super market
- Τα λουκέτα και όταν η νομιμότητα γίνεται... πλεονέκτημα

## SecretRecipe

Βιομηχανικό ρεύμα: Το σπριντ της κυβέρνησης και ο ρόλος Θεοδωρόπουλου

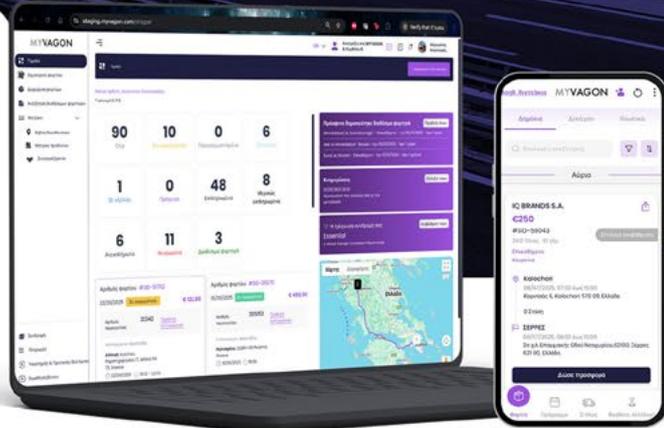
## Business Insight

Aktor - Suez International: Το deal που ταραξίζει τα νερά, η BlackRock και η κάλυψη της ΕΥΔΑΠ από την Piraeus Securities

## Ψηφιοποίησε τη δρομολόγησή των φορτίων σου

**Ανέβασε το φορτίο μία φορά.  
Συντόνισε τα πάντα.  
Παρακολούθησε live.**

➤ Οργάνωσε όλους τους μεταφορείς σου σε μία ενιαία ψηφιακή πλατφόρμα, εξοικονόμησε χρόνο και μείωσε τα μεταφορικά κόστη.



**Bonus:** Γίνε μέλος δωρεάν στο MYVAGON Marketplace<sup>BETA</sup> και απέκτησε άμεσα πρόσβαση σε 1.000+ μεταφορείς όταν χρειάζεσαι επιπλέον χωρητικότητα.

**Σήμερα**



➤ Ο κλασικός τρόπος

**Αύριο**



➤ Με την MYVAGON.COM

**ΜΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ, ΟΛΟΙ ΟΙ ΜΕΤΑΦΟΡΕΙΣ ΣΟΥ, ΕΣΥ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ.  
» Αυτή είναι η MYVAGON**

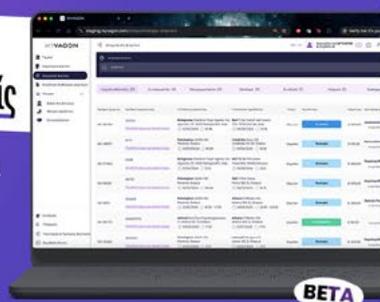
**Δυσκολεύεσαι να βρεις μεταφορείς;**

Επιπλέον χωρητικότητα, όποτε τη χρειάζεσαι.

Πρόσβαση στο MYVAGON Marketplace<sup>BETA</sup>, την 1η ψηφιακή αγορά φορτίων στην Ελλάδα, με ένα συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο από 1.000+ μεταφορικές εταιρείες και ανεξάρτητους οδηγούς.

Βρες μεταφορείς γρήγορα, αναβάθμισε τα logistics σου και εξασφάλισε άμεση κάλυψη για τα φορτία σου — όλα μέσα από μία κεντρική πλατφόρμα.

**Άμεση πρόσβαση  
σε 1.000+ μεταφορείς**



«Με την MYVAGON, έχουμε κεντριοκοπήσει και ψηφιοποιήσει τη διαχείριση των μεταφορών μας. Έχουμε μειώσει τα τηλεφωνήματα, εξοικονομήσει χρόνο και βελτιώσει τον προγραμματισμό δρομολογίων σε όλο το δίκτυο μεταφορέων μας.»

Όλγα Τσάγκαρη – Υπεύθυνη Δρομολόγησης  
ΒΙΚΟΣ- ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε.



**Ξεκίνα να μεταφέρεις πιο έξυπνα τώρα**



Επισκέψου την **MYVAGON.com**  
& αναβάθμισε τα logistics σου

• **ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ**

# ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €11,6 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΟΚΑΑ ΚΑΙ ΚΑΘ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΤΡΙΕΤΙΑ - ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ Ο ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΛΥΚΕΣ

Τον μετασχηματισμό των θυγατρικών εταιρειών που έχει στο χαρτοφυλάκιό του, διατηρεί ως βασική προτεραιότητα το Υπερταμείο. Το χαρτοφυλάκιο του ομίλου αντιστοιχεί σε περίπου €12 δισ. και εκτείνεται σε 11 κρίσιμους τομείς της ελληνικής οικονομίας, από ενέργεια και διαχείριση υδάτινων πόρων έως λιμενικές υποδομές, μεταφορές, logistics, τράπεζες και ακίνητα.

Για την υλοποίηση της στρατηγικής του, το Υπερταμείο βασίζεται σε τρεις πυλώνες:

- Μετασχηματισμός των δημόσιων επιχειρήσεων ώστε να ευθυγραμμιστούν με τα πρότυπα του ιδιωτικού τομέα, παρέχοντας καλύτερες υπηρεσίες στους πολίτες και διασφαλίζοντας βιώσιμα αποτελέσματα
- Ανάπτυξη περιουσιακών στοιχείων Εθνικών Υποδομών: αεροδρόμια και λιμάνια, υποδομές, ενέργεια και διαχείριση υδάτινων πόρων, ώστε να καταστούν ώριμα για αξιοποίηση, μέσω παραχωρήσεων, ιδιωτικοποιήσεων ή προσέλευσης στρατηγικών επενδυτών
- Επένδυση σε έργα της Νέας Οικονομίας με υψηλή προστιθέμενη αξία, μέσα από τη συγκρότηση μιας ολοκληρωμένης πλατφόρμας επενδυτικών εργαλείων

Τέλος, η Μονάδα Στρατηγικών Συμβάσεων (PPF), ως ευέλικτη και ανεξάρτητη Μονάδα εντός του Υπερταμείου, λειτουργεί ως επιταχυντής για την ωρίμανση και υλοποίηση έργων εθνικής σημασίας, σε συνεργασία με πλήθος Υπουργείων και φορέων του Δημοσίου.

## ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις κεντρικές αγορές Αθηνών (ΟΚΑΑ) και Θεσσαλονίκης (ΚΑΘ), έχει ήδη ξεκινήσει να υλοποιείται το στρατηγικό σχέδιο του Υπερταμείου, το οποίο υπογραμμίζει την ανάγκη κοινής στρατηγικής κατεύθυνσης για το μέλλον της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων. Ο στρατηγικός σχεδιασμός έχει ανατεθεί σε συμβουλευτική εταιρεία εγνωσμένου κύρους.

## ΟΚΑΑ

Αναφορικά με τον ΟΚΑΑ, το πλάνο περιλαμβάνει τα εξής:

- Τον Σεπτέμβριο του 2025 το Διοικητικό Συμβούλιο του Υπερταμείου/ Growthfund όρισε ως νέο Διευθύνοντα Σύμβουλο του ΟΚΑΑ τον Νικόλαο Λυμπέρη. Ο κ. Λυμπέρης διαθέτει πολυετή

εμπειρία με διεθνή πορεία στους τομείς ιχθυοκαλλιέργειας και ενέργειας, έχοντας διατελέσει σε ανώτατες διοικητικές θέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό

- Αναθεώρηση του κανονισμού μισθώσεων
- Υλοποίηση φιλόδοξου προγράμματος ανακαινίσεων. Προγραμματισμένες επενδύσεις περίπου €10 εκατ. την επόμενη τριετία.
- Έργα εκσυγχρονισμού στην Κεντρική Αγορά Αθηνών και σε 9 από τις 11 ιχθυόσκαλες
- Αξιοποίηση του προγράμματος e-ιχθυόσκαλα για τον εξορθολογισμό του ιχθυεμπορίου
- Στελέχωση του νέου οργανογράμματος του ΟΚΑΑ



## ΚΑΘ

Σχετικά με την ΚΑΘ, το πλάνο του Υπερταμείου έχει ως ακολούθως:

- Νέος κανονισμός μισθώσεων και κοινοχρήστων
- Πλάνο αναβάθμισης εγκαταστάσεων (€1,6 εκατ. για την επόμενη τριετία)
- Ολοκληρώθηκε και είναι σε λειτουργία έργο IoT για τον έλεγχο των θερμοκρασιών στους ψυκτικούς θαλάμους της Κρεαταγοράς, ενώ για το 2026 θα δοθεί έμφαση σε έργα κυβερνοασφάλειας
- Ολοκλήρωση σχεδίου επιχειρησιακής συνέχειας (Business Continuity) για τη διασφάλιση της αδιάλειπτης λειτουργίας των πληροφοριακών συστημάτων
- Πρόγραμμα πρόληψης σπατάλης Τροφίμων: το χρονικό διάστημα Απρίλιος – Σεπτέμβριος 2025, η Κεντρική Αγορά παρέλαβε από τους εμπόρους της 197,151 τόνους φρούτων και λαχανικών και έπειτα από διαλογή προσφέρθηκαν σε φορείς της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας 153,725 τόνοι



## ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΛΥΚΕΣ

Τέλος, σχετικά με τις Ελληνικές Αλυκές, σημειώνεται ότι Οκτώβριο του 2025 το Διοικητικό Συμβούλιο του Υπερταμείου/Growthfund όρισε ως νέο Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρίας, τον Αλέξανδρο Πετρίδη.

Υλοποιείται ένα μεγάλο επενδυτικό σχέδιο, με στόχο τη θωράκιση της παραγωγής από τις καιρικές συνθήκες και την αναβάθμιση της ασφάλειας στην παραγωγική διαδικασία.

Σε εξέλιξη βρίσκεται διεθνής διαγωνισμός για την είσοδο στρατηγικού επενδυτή μέσω πώλησης πλειοψηφικού πακέτου μετοχών και μακροχρόνιας παραχώρησης, με υποβολή εκδηλώσεων ενδιαφέροντος έως τις 3 Μαρτίου 2026.



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

Χωρίς καφεΐνη.  
Χάρισε στο βράδυ σου  
μοναδική γεύση!

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



νέα  
εμφάνιση  
ΙΔΙΑ ΓΕΥΣΗ



**3E**  
Coca-Cola Τρίε Ύψιλον

• **MCDONALD'S**  
**ΚΛΕΙΣΙΜΟ 2025 ΜΕ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ**  
**- ΣΧΕΔΙΑΖΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΩΣ \$3,9 ΔΙΣ.**  
**ΦΕΤΟΣ**

Ξεπέρασαν τις εκτιμήσεις των αναλυτών τα μεγέθη δ' τριμήνου 2025 που ανακοίνωσε η McDonald's, καθώς η έμφαση στην αξία (value push) επαναφέρει πελάτες στα καταστήματα.

**DATA Δ' Τρίμηνο (σε \$εκατ.)**

<u>Πωλήσεις</u>
2025: 7.009
2024: 6.388
μεταβολή: 10%
<u>Λειτουργικά κέρδη</u>
2025: 3.156
2024: 2.868
μεταβολή: 10%
<u>Καθαρά κέρδη</u>
2025: 2.164
2024: 2.017
μεταβολή: 7%

Στις ΗΠΑ, οι πωλήσεις σε συγκρίσιμη βάση ενισχύθηκαν κατά 6,8%. Την αντίστοιχη περυσινή περίοδο είχαν μειωθεί κατά 1,4%. Η McDonald's απέδωσε τη φετινή άνοδο σε δημοφιλείς προωθητικές ενέργειες - όπως το Grinch Meal και η προωθητική ενέργεια Monopoly - που ενίσχυσαν τόσο την κίνηση, όσο και τις πωλήσεις.

**ΡΕΚΟΡ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ...ΚΑΛΤΣΩΝ**

Για σχεδόν μία εβδομάδα, η McDonald's ήταν ο μεγαλύτερος πωλητής καλτσών παγκοσμίως, χάρη στη δημοτικότητα του Grinch Meal, το οποίο περιλάμβανε το συγκεκριμένο ένδυμα σε πολλές αγορές. Η εταιρεία πούλησε 50 εκατ. ζευγάρια παγκοσμίως μέσα στις πρώτες ημέρες της προωθητικής ενέργειας. Σύμφωνα με τον Chief Financial Officer, Ian Borden, η καμπάνια οδήγησε και στην υψηλότερη ημερήσια επίδοση πωλήσεων στην ιστορία της εταιρείας.

Η αλυσίδα διεύρυνε επίσης τις προσφορές αξίας με την επαναφορά των Extra Value Meals, που προσφέρουν περίπου 15% έκπτωση στα συνδυαστικά γεύματα.

**ΕΚΤΟΣ ΗΠΑ**

Εκτός ΗΠΑ, η McDonald's κατέγραψε αύξηση πωλήσεων σε συγκρίσιμη βάση σχεδόν σε όλες τις αγορές. Ο τομέας international operated markets, που περιλαμβάνει την Γερμανία και την Αυστραλία, σημείωσε ανάπτυξη 5,2%, ενώ ο τομέας international



Chris Kempczinski, CEO, McDonald's

developmental licensed markets κατέγραψε άνοδο 4,5%.

**Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025**

Σε ετήσια βάση η ανάπτυξη πωλήσεων και κερδοφορίας κινήθηκε σε μεσαία μονοψήφια επίπεδα.

**DATA 2025 (σε \$εκατ.)**

<u>Πωλήσεις</u>
2025: 26.885
2024: 25.920
μεταβολή: 4%
<u>Λειτουργικά κέρδη</u>
2025: 12.393
2024: 11.712
μεταβολή: 6%
<u>Καθαρά κέρδη</u>
2025: 8.563
2024: 8.223
μεταβολή: 4%

**ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Η McDonald's έχει "ξεκινήσει δυναμικά" και τη φετινή χρονιά, σύμφωνα με τον Borden. Ωστόσο, τα στελέχη αναμένουν χαμηλότερη αύξηση πωλήσεων σε συγκρίσιμη βάση στο α' τρίμηνο σε σχέση με το δ' τρίμηνο του 2025.

**ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ**

Για το σύνολο του έτους, η McDonald's σχεδιάζει κεφαλαιουχικές δαπάνες \$3,7- \$3,9 δισ. Το μεγαλύτερο μέρος θα διατεθεί για το άνοιγμα περίπου 2.600 νέων καταστημάτων. Η καθαρή προσθήκη 2.100 νέων εστιατορίων εκτιμάται ότι θα αυξήσει τις συνολικές πωλήσεις κατά περίπου 2,5%, εξαιρουμένων των συναλλαγματικών διακυμάνσεων. Η εταιρεία σχεδιάζει να ανοίξει περίπου 750 εστιατόρια στις ΗΠΑ και στις international operated markets, ενώ οι δικαιοδόχοι και συνεργάτες της θα ανοίξουν περισσότερα από 1.800 καταστήματα σε άλλες αγορές.



Δημήτρης Βαλαχίς, CEO, Όμιλος ΕΛΓΕΚΑ

• **ΕΛΓΕΚΑ**  
**ΥΙΟΘΕΤΕΙ ΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΤΗΣ SALESFORCE ΓΙΑ ΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΤΗΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ**

Στην υιοθέτηση της πλατφόρμας Salesforce Consumer Goods Cloud for Retail Execution προχωρά η ΕΛΓΕΚΑ, στο πλαίσιο του ευρύτερου ψηφιακού της μετασχηματισμού. Η λύση θα ενσωματωθεί στα υφιστάμενα συστήματα της εταιρείας, με στόχο την αυτοματοποίηση των διαδικασιών λιανικής και υπηρεσιών πεδίου σε πανελλαδικό επίπεδο.

Σύμφωνα με την εταιρεία, η εφαρμογή της νέας πλατφόρμας αναμένεται να συμβάλει στην ενοποίηση των δεδομένων, στη βελτίωση της ορατότητας του δικτύου και στην ενίσχυση της επιχειρησιακής αποτελεσματικότητας. Μέσω της αυτοματοποίησης και της τυποποίησης των ροών εργασίας, επιδιώκεται η αντικατάσταση χρονοβόρων χειροκίνητων διαδικασιών, με στόχο την ενίσχυση της παραγωγικότητας των ομάδων πωλήσεων και των αντιπροσώπων πεδίου.

**ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ**

Η εταιρεία εκτιμά ότι η νέα ψηφιακή υποδομή θα επιτρέψει την πιο συνεπή εφαρμογή προωθητικών ενεργειών, τιμολογιακής πολιτικής και πρακτικών merchandising στα σημεία λιανικής. Παράλληλα, η πλατφόρμα φιλοδοξεί να υποστηρίξει τη βελτιστοποίηση της στρατηγικής route-to-market, την αναβάθμιση της ποιότητας των επισκέψεων πωλητών και την ευρύτερη κάλυψη της αγοράς, λαμβάνοντας υπόψη τις γεωγραφικές ιδιαιτερότητες της χώρας.

Έμφαση δίνεται στη διαχείριση και αξιοποίηση των δεδομένων. Το σύστημα θα λειτουργεί ως ενιαίο σημείο αναφοράς για τα στοιχεία πωλήσεων, παρέχοντας σε πραγματικό χρόνο αναλύσεις και πίνακες ελέγχου (dashboards), με στόχο την ταχύτερη και πιο τεκμηριωμένη λήψη αποφάσεων.

# A taste WORTH MORE



JOIN US AT  
HORECA EXPO 2026  
HALL 1 (B21/C19)

METROPOLITAN  
EXPO  
13-16 Δεβ  
2026

**HORECA**

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ

Leading the change

**ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΜΕ!**

Enjoy Responsibly

**3E**  
Coca-Cola Τρία Ύψιλον

• **ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ**

## ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΓΕΘΩΝ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2024/2025 – ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ

Διψήφια ανάπτυξη, 10,5%, και πωλήσεις €8,3 εκατ. εμφάνισε η εταιρεία ξηρών καρπών, αποξηραμένων φρούτων, καραμελών και snack, Οβακιμιάν, κατά τη χρήση 2024/2025, που ολοκληρώθηκε στις 30 Ιουνίου 2025.

Το μικτό αποτέλεσμα βελτιώθηκε κατά 8,43% κυρίως λόγω της συγκράτησης του κόστους των πρώτων υλών και του περιορισμού του ενεργειακού κόστους. Παράλληλα η εταιρεία αύξησε κατά 16,67% το EBITDA (στα επίπεδα των €835,87 χιλ.) ενώ υψηλότερη σε ποσοστό άνω του 20% ήταν η τελική της κερδοφορία. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, αυξήθηκαν οι πωλήσεις όλων των ειδών που εμπορεύεται η επιχείρηση, η οποία παράλληλα κράτησε σταθερό το περιθώριο κέρδους χάρη στις καλές τιμές, αλλά και στη συγκράτηση του κόστους παραγωγής που πέτυχε επενδύοντας σε νέες κτιριακές εγκαταστάσεις, φωτοβολταϊκά συστήματα και σύγχρονους μηχανολογικούς εξοπλισμούς.

### DATA 1/7-30/6 (σε €χιλ.)

#### Κύκλος εργασιών

2024/2025: 8.299  
2023/2024: 7.511  
2022/2023: 8.291  
2021/2022: 7.588

#### Μικτό κέρδος

2024/2025: 1.546  
2023/2024: 1.426  
2022/2023: 1.357  
2021/2022: 1.586

#### EBITDA

2024/2025: 836  
2023/2024: 719  
2022/2023: 593  
2021/2022: 915

#### Κέρδη προ φόρων

2024/2025: 707  
2023/2024: 584  
2022/2023: 456  
2021/2022: 790

#### Καθαρά κέρδη

2024/2025: 550  
2023/2024: 454  
2022/2023: 357  
2021/2022: 614

### ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ & ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Τα αποθέματα εμπορευμάτων, προϊόντων, πρώτων και βοηθητικών υλών καθώς και



αναλωσίμων υλικών και ειδών συσκευασίας, της εταιρείας, αλλά και των προκαταβολών σε προμηθευτές, ανήλθαν σε €2,638 εκατ. έναντι €2,1 εκατ. της χρήσης 2023/2024.

Οι απαιτήσεις από πελάτες της εταιρείας διαμορφώθηκαν σε €1,626 εκατ. έναντι €1,675 εκατ. στη χρήση 2023/2024, ενώ τα διαθέσιμα της εταιρείας υποχώρησαν σε €2,02 εκατ. έναντι €2,33 εκατ. την αμέσως προηγούμενη οικονομική χρήση.

### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Αναφορικά με τις προοπτικές σημειώνεται ότι, μέσα σε ένα περιβάλλον παγκόσμιας οικονομικής αστάθειας, με τα προβλήματα στις σοδιές των αγροτικών προϊόντων, την αύξηση στα ναύλα και στο χρόνο παράδοσης των εισαγόμενων προϊόντων, τις συναλλαγματικές διακυμάνσεις και τις πληθωριστικές πιέσεις, η Οβακιμιάν παρακολουθεί τις εξελίξεις στην αγορά και προσπαθεί να έχει αυξημένα αποθέματα για να αντιμετωπίσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ανάγκες της αγοράς και τις μεγάλες διακυμάνσεις στις τιμές.

Η διοίκηση της εταιρείας δίνει έμφαση κυρίως στην παραγωγή νέων προϊόντων και νέες συσκευασίες με υψηλότερη προστιθέμενη αξία, αλλά και στη διατήρηση και επέκταση των υφιστάμενων συνεργασιών της.

### ΠΡΟΦΙΛ

Από το 1988, η Οβακιμιάν δραστηριοποιείται στην επεξεργασία, τυποποίηση και εμπορία ξηρών καρπών, αποξηραμένων φρούτων, καραμελών και snacks, αλλά και στην παροχή υπηρεσιών και ποιοτικού ελέγχου σε τρίτους που επιθυμούν να παράγουν το



Τακτὸρ Οβακιμιάν, Πρόεδρος & CEO, Οβακιμιάν

προϊόν τους στις εγκαταστάσεις 3.000 τ.μ. της εταιρείας.

Τα γραφεία της έδρας, η μονάδα παραγωγής και οι αποθήκες της βρίσκονται σε ιδιόκτητο κτίριο στη θέση Νέα Ζωή του Δήμου Ασπροπύργου Αττικής. Η εταιρεία αποτελεί ιστορική συνέχεια της ομόρρυθμης εταιρείας του πατέρα του ιδρυτή της, Τακτὸρ Οβακιμιάν, η οποία είχε ιδρυθεί το 1930.

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



Leading the **change**

**HO|RE|CA|**

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ

• **RESTAURANTS BRANDS INTERNATIONAL (RBI)**

## ΑΝΑΠΤΥΞΗ 7,4% ΣΤΟ Δ' ΤΡΙΜΗΝΟ ΜΕ ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ BURGER KING ΚΑΙ TIM HORTONS - ΑΔΥΝΑΜΟΣ ΚΡΙΚΟΣ Η ROPEYES

Τριμηνιαία κέρδη και έσοδα που ξεπέρασαν τις εκτιμήσεις ανακοίνωσε η Restaurant Brands International.



*Joshua Kobza, CEO, Restaurant Brands International (RBI)*

τέγραψε αύξηση πωλήσεων σε συγκρίσιμη βάση 2,9%. Η Tim Hortons αντιπροσώπευε το 46% των συνολικών εσόδων του ομίλου στο τρίμηνο.

Η Burger King σημείωσε συνολική αύξηση πωλήσεων σε συγκρίσιμη βάση 2,7%, υπερβαίνοντας τις εκτιμήσεις για 2,4%.

Αντίθετα, η Ropeyes αποτέλεσε τον αδύναμο κρίκο του χαρτοφυλακίου, με πτώση πωλήσεων σε συγκρίσιμη βάση 4,8%, μεγαλύτερη από τη μείωση 2,4% που ανέμενε η αγορά.

### ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Η εταιρεία, ωστόσο, έχει σχέδιο ανάκαμψης για την αλυσίδα τηγανητού κοτόπουλου. Τον Νοέμβριο ανέθεσε στον βετεράνο της Burger King, Peter Perdue, την ηγεσία των δραστηριοτήτων της Ropeyes σε ΗΠΑ και Καναδά, ενώ τον προηγούμενο μήνα όρισε τον Matt Rubini ως νέο επικεφαλής μάρκετινγκ της αλυσίδας.

### DATA Δ' Τρίμηνο 2025

Έσοδα: \$2,47 δισ. (+7,4%)

Πωλήσεις σε συγκρίσιμη βάση: +3,1% (σε ΗΠΑ-Καναδά)

Πωλήσεις σε συγκρίσιμη βάση: +6,1% (Εκτός ΗΠΑ, Καναδά)

Καθαρά κέρδη:

\$113 εκατ.

Σε οργανική βάση - εξαιρουμένων των συναλλαγματικών διακυμάνσεων και των πωλήσεων από εστιατόρια που πρόκειται να επαναπαρωχηθούν (refranchise) - τα έσοδα ενισχύθηκαν κατά 6,5%.

### ΣΧΕΔΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Η εταιρεία σχεδιάζει περαιτέρω επέκταση στο εξωτερικό. Τον Νοέμβριο ανακοίνωσε τη δημιουργία κοινοπραξίας (joint venture) για την Burger King China με στόχο την επιτάχυνση της ανάπτυξης. Βάσει της συμφωνίας, που ολοκληρώθηκε στα τέλη Ιανουαρίου, η κινεζική εταιρεία διαχείρισης εναλλακτικών επενδύσεων CPE κατέχει περίπου το 83% της Burger King China, ενώ η Restaurant Brands διατηρεί μειοψηφικό ποσοστό περίπου 17% και θέση στο διοικητικό συμβούλιο.

Η καναδική αλυσίδα καφέ Tim Hortons κα-

• **OATLY**

## ΑΛΛΑΓΗ ΣΕΛΙΔΑΣ ΜΕ ΓΥΡΙΣΜΑ ΣΕ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ - ΒΛΕΠΕΙ ADJUSTED EBITDA \$25-\$35 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2026

Η σουηδική εταιρεία ροφημάτων βρώμης Oatly κατέγραψε για πρώτη φορά ένα πλήρες έτος κερδοφορίας.

### DATA (σε \$χιλ.)

Έσοδα	EBITDA
2025: 862.459	2025: 6.821
2024: 823.666	2024: (35.325)
μεταβολή: 4,7%	



*Jean-Christophe Flatin, CEO, Oatly*

12,9% στο ίδιο διάστημα.

Τα έσοδα δ' τριμήνου στον τομέα Europe & International αυξήθηκαν κατά 14,2% σε σταθερές ισοτιμίες, κυρίως λόγω αύξησης του όγκου πωλήσεων κατά 13,9%. Το κανάλι λιανικής αντιπροσώπευε περίπου το 79% των εσόδων του τομέα Europe & International κατά το τρίμηνο, έναντι 81% την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Στη Βόρεια Αμερική, τα τριμηνιαία έσοδα μειώθηκαν κατά 8,8%, λόγω πτώσης των πωλήσεων προς τον μεγαλύτερο πελάτη της εταιρείας στον κλάδο της εστίασης (foodservice).

### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η Oatly εκτιμά ότι για το οικονομικό έτος 2026 η αύξηση εσόδων θα διαμορφωθεί μεταξύ 3% και 5%.

Τα προσαρμοσμένα κέρδη EBITDA αναμένεται να κυμανθούν μεταξύ \$25 εκατ. και \$35 εκατ., ενώ οι κεφαλαιουχικές δαπάνες (capital expenditures) προβλέπεται να διαμορφωθούν μεταξύ \$20 - \$30 εκατ.

### "Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΣ ΑΠΟΔΙΔΕΙ"

Ο Jean-Christophe Flatin, CEO της Oatly, δήλωσε: "Έχουμε εξορθολογίσει την εφοδιαστική μας αλυσίδα και τη δομή των γενικών εξόδων, επανεπενδύοντας ταυτόχρονα στην ανανεωμένη στρατηγική ανάπτυξης μας. Βλέπουμε σαφή στοιχεία ότι η στρατηγική μας αποδίδει και παράγει αποτελέσματα, καθώς καταγράφουμε ανάπτυξη σε κάθε αγορά όπου έχει εφαρμοστεί πλήρως, ενώ παρατηρούμε ενθαρρυντικά πρώιμα αποτε-

λέσματα στις αγορές όπου συνεχίζεται η υλοποίηση του πλάνου μας. Παράλληλα, διαπιστώνουμε βελτίωση της κερδοφορίας και των ταμειακών ροών σε όλο το εύρος της δραστηριότητάς μας".

### ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ

Ο τομέας Europe & International της Oatly κατέγραψε αύξηση εσόδων κατά 6,4% (σε σταθερές ισοτιμίες) για το σύνολο του οικονομικού έτους 2025, ενώ η μονάδα της Βόρειας Αμερικής σημείωσε μείωση 9,1%. Η περιοχή της Κίνας κατέγραψε ανάπτυξη

## • ΜΑCΡΑC

## ΤΖΙΡΟΣ €15 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΕΒΙΤΔΑ €2 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025 - ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ €5 ΕΚΑΤ. ΕΩΣ ΤΟ 2028

Με αρκετή αισιοδοξία βλέπει το 2026 η διοίκηση της MacPac έχοντας πίσω της μια χρονιά που χαρακτηρίστηκε από επιδόσεις-ρεκόρ τόσο σε ό,τι αφορά στον τζίρο, όσο και στην κερδοφορία.

Όπως εξηγεί στο FNB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Στέφανος Παπάζογλου, ο κύκλος εργασιών το 2025 ανήλθε σε €15 εκατ. και το EBITDA σε €2 εκατ., ιστορικά υψηλά μεγέθη για την εταιρεία που ιδρύθηκε το 2002 και αποτελεί μέλος του ομίλου Prepack.

"Η τρέχουσα χρονιά έχει επίσης ξεκινήσει καλά. Βέβαια δεν ξέρω αν θα καταφέρουμε να πιάσουμε εξίσου υψηλά νούμερα, δεδομένου ότι έχουμε και κάποια επενδυτικά σε εξέλιξη που πρέπει να ολοκληρωθούν και τα οποία έχουν το κόστος τους. Όμως τα μηνύματα και οι πρώτες ενδείξεις είναι πολύ ενθαρρυντικές", αναφέρει χαρακτηριστικά.

### ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €2,5 ΕΚΑΤ.

Εντός του έτους, η MacPac σκοπεύει να ολοκληρώσει επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €2,5 εκατ. που έχει ενταχθεί στον Αναπτυξιακό Νόμο, το μεγαλύτερο μέρος, €1,5 εκατ., του οποίου έχει ήδη υλοποιηθεί. "Στο €1 εκατ. που απομένει θα εστιάσουμε, μεταξύ άλλων, σε εξοπλισμό εξοικονόμησης και αποθήκευσης ενέργειας, παρεμβάσεις βελτίωσης της παραγωγικής διαδικασίας και μείωσης κοστολογίου", σημειώνει ο κ. Παπάζογλου.

Στη διάρκεια του 2025 ολοκληρώθηκε μια ακόμα παραγωγική επένδυση ύψους €1,5 εκατ. για αύξηση δυναμικότητας και παραγωγή νέων προϊόντων στη συσκευασία τροφίμων. Η εν λόγω γραμμή βρίσκεται ήδη σε δοκιμαστική αλλά δεν έχει περάσει ακόμα σε πλήρη παραγωγική λειτουργία, με βασικό λόγο, όπως τονίζει ο κ. Παπάζογλου, την έλλειψη προσωπικού. "Δυστυχώς, αυτό εξελίσσεται σε χρόνιο πρόβλημα για τον κλάδο μας και όχι μόνο. Ενώ έχουμε την τεχνογνωσία, το υπόβαθρο και το παραγωγικό δυναμικό να προσφέρουμε μια μεγάλη γκάμα και να μπορούμε σε δύσκολες εφαρμογές με μεγάλη προστιθέμενη αξία, κάτι το οποίο δεν μπορεί να ακολουθήσει ο - εξ Ασίας κυρίως- φτηνός ανταγωνισμός.. Βέβαια, για την ώρα είμαστε σε θέση να ανταποκριθούμε στη ζήτηση, οπότε εξακολουθούμε να ελπίζουμε ότι θα βελτιωθούν τα πράγματα σε αυτό το πεδίο", υπογραμμίζει.



Στέφανος Παπάζογλου,  
Διευθύνων Σύμβουλος,  
MacPac

#### DATA (σε €χιλ.)

##### Κύκλος Εργασιών

2024 12.869  
2023 13.894  
2022 13.915

##### EBIT

2024 942  
2023 1.035  
2022 596

##### Κέρδη προ φόρων

2024 626  
2023 769  
2022 308

ετοιμάζεται για δυναμική παρουσία στην έκθεση Interpack που πραγματοποιείται το Μάιο στην Γερμανία. Ωστόσο, στα σχέδια της παραμένει και η ενίσχυση της παρουσίας ενός των συνόρων, αξιοποιώντας μεταξύ άλλων και τη συμφωνία που σύναψε μέσα στο 2025 με τη Μασούτης και η οποία βρίσκεται πλέον σε πλήρη εφαρμογή.

Τα προϊόντα για το retail αντιστοιχούν αυτή τη στιγμή στο 30% του τζίρου και στόχος είναι το ποσοστό τους να ανέβει σταδιακά ούτως ώστε να υπάρξει μια πιο ισομερής κατανομή μεταξύ retail και HORECA- όχι όμως, λόγω μείωσης της παρουσίας στη δεύτερη αλλά μέσα από την αύξηση της παραγωγής.

### ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΑΠΟΘΗΚΕΥΤΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ

Το 2025 η εταιρεία προχώρησε στην αγορά ενός κτιρίου σε όμορο οικόπεδο στην ΒΙ.ΠΕ. Καβάλας το οποίο θα αξιοποιηθεί στο άμεσο μέλλον για την δημιουργία νέων αποθηκευτικών εγκαταστάσεων που θα αυξήσουν τη σχετική δυναμικότητα της MacPac. Το εγχείρημα θα ενταχθεί, κατά πάσα πιθανότητα, στον επόμενο μεγάλο επενδυτικό κύκλο ύψους €5 εκατ. που προγραμματίζει η διοίκηση με ορίζοντα ολοκλήρωσης το 2028, και βασική προτεραιότητα την αύξηση της παραγωγής.

### ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΜΑΣΟΥΤΗ

Το 2025 ήταν μια πολύ καλή χρονιά για τις εξαγωγές οι οποίες ανήλθαν στο 75% των συνολικών πωλήσεων - εξου και η εταιρεία

### "ΠΙΟ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΙΜΟ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ ΡΕΥΜΑΤΟΣ"

Ένας από τους λόγους που ο κ. Παπάζογλου διατηρεί την αισιοδοξία του για τη φετινή χρονιά έχει να κάνει με τη διαφαινόμενη μείωση του ενεργειακού κόστους και δη του ρεύματος που, μετά τις πρώτες ύλες, αποτελεί τη δεύτερη πιο σημαντική μεταβλητή στο κοστολόγιο της εταιρείας. "Ήδη παρατηρούμε μια πτωτική τάση σε σχέση με τα εξωφρενικά ποσά που βλέπαμε πέρυσι τέτοια εποχή ενώ και το φυσικό αέριο πιστεύω θα έχει την ίδια πορεία, αν όχι φέτος, σίγουρα το 2027-28", σημειώνει, υπενθυμίζοντας και τις επενδύσεις που έχει κάνει η εταιρεία στο ενεργειακό κομμάτι με φωτοβολταϊκά 1,5 MW αλλά και PPA με αιολικό πάρκο 2MW.

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

• RELKON

## ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΕ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ – ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης έκλεισε το 2025 για την Relkon, την ελληνική εταιρεία παραγωγής και εμπορικής ανάπτυξης ζαχαρωδών και παιδικών ειδών. Η εξαγωγική δραστηριότητα αντιπροσωπεύει ποσοστό που εκτιμάται μεταξύ 70% και 80% του συνολικού κύκλου εργασιών, όπως πληροφορείται το Fnb Daily.

### ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΑΓΟΡΑ Η ΕΥΡΩΠΗ

Οι χώρες της Ευρώπης παραμένουν βασικές αγορές-στόχοι για την Relkon. Η Γερμανία συγκαταλέγεται στις σημαντικότερες αγορές για την εταιρεία, με παρουσία σε μεγάλες αλυσίδες λιανικής, όπως η Kaufland, ενώ κατά περιόδους προϊόντα της τοποθετούνται και στα καταστήματα της Lidl. Ισχυρή είναι και η εμπορική δραστηριότητα στην Ιταλία, όπου η εταιρεία διατηρεί σταθερές συνεργασίες.

Παράλληλα, αυξημένη δυναμική καταγράφεται στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και ευρύτερα στην Μέση Ανατολή, αγορές στις οποίες τα προϊόντα της Relkon παρουσιάζουν θετικές επιδόσεις.

Αντιθέτως, η παρουσία στις Ηνωμένες Πολιτείες είναι πιο συγκρατημένη, καθώς δεν καλύπτονται όλα τα προϊόντα από τα απαραίτητα δικαιώματα χρήσης εμπορικών σημάτων.

### ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΟΛΩΝΙΑΣ

Για τη χρήση που διανύεται, η διοίκηση έχει θέσει ως προτεραιότητα την περαιτέρω ενίσχυση της πολωνικής αγοράς, στην οποία ήδη καταγράφεται αξιόλογος τζίρος, με εκτιμήσεις για πρόσθετη διείσδυση μέσω διεύρυνσης του δικτύου συνεργατών και εμπλουτισμού του χαρτοφυλακίου.

### ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Η παραγωγή πραγματοποιείται σε εργοστασιακές μονάδες στην Κίνα, στις οποίες η εταιρεία συμμετέχει με μειοψηφικό ποσοστό, διατηρώντας ωστόσο ενεργό ρόλο στον σχεδιασμό και στις τεχνικές παρεμβάσεις των γραμμών παραγωγής.

Σύμφωνα με πληροφορίες από τη διοίκηση, έχουν υλοποιηθεί επενδύσεις με στόχο τη βελτιστοποίηση διαδικασιών και την προσαρμογή των προϊόντων στα πρότυπα των αγορών-στόχων. Σε αρκετές περιπτώσεις, τα προϊόντα αποστέλλονται απευθείας από την Ασία προς τις χώρες διάθεσης, περιορίζοντας τα ενδιάμεσα κόστη εφοδιαστικής.

### ΝΕΑ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑΤΑ

Σε επίπεδο προϊόντων, η εταιρεία προγραμματίζει νέες κυκλοφορίες εντός Φεβρουαρίου, διευρύνοντας τη γκάμα της με κατηγορίες που απευθύνονται σε παιδικό κοινό. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται και συσκευές τύπου water dispenser, που εντάσσονται στη στρατηγική διαφοροποίησης.

Στην ελληνική αγορά, όπου το ποσοστό συμμετοχής στον συνολικό κύκλο εργασιών είναι χαμηλότερο σε σχέση με το εξωτερικό, η Relkon ακολουθεί διττή στρατηγική. Από τη μία πλευρά διαθέτει τα δικά της προϊόντα μέσω οργανωμένων δικτύων λιανικής, μεταξύ των οποίων η Jumbo, καθώς και σε καταστήματα μικρής λιανικής. Από την άλλη, δραστηριοποιείται ως εισαγωγέας και διανομέας προϊόντων τρίτων από το εξωτερικό, εισάγοντας στην Ελλάδα κωδικούς που δεν είχαν προηγουμένως παρουσία στην αγορά.

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



Παντελής Τσακαλίδης, CEO, Relkon

**SME** S  
D A I L Y

Το καθημερινό newsletter για τη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα

Γίνε συνδρομητής ΔΩΡΕΑΝ εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ  
**ΔΕΥΤΕΡΑ - ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**  
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της

**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

• FROU FROU

## ΤΑ ΠΛΑΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΑ ΤΡΙΑ DEALS ΠΟΥ ΕΔΩΣΑΝ ΩΘΗΣΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η ελληνική αγορά για την κυπριακή εταιρεία παραγωγής γλυκών και αμυρών snack, Frou Frou. Στην Ελλάδα, η Frou Frou έχει ξεκινήσει συνεργασία με την εταιρεία διανομών Ατλάντα, με τοποθέτηση προϊόντων τόσο σε αλυσίδες super market, όσο και στη μικρή λιανική, ενώ μεταξύ των χωρών που εξάγει, η χώρα μας είναι η πρώτη σε δυναμική και όγκο πωλήσεων.

Προς το παρόν, η συνεργασία επικεντρώνεται στην γκάμα των γλυκών προϊόντων, με έμφαση στα

- Chocos (μπαλίτσες με επικάλυψη σοκολάτας) και στα
- Fingers (μπισκότα με επικάλυψη σοκολάτας)

Το ενδεχόμενο επέκτασης του χαρτοφυλακίου και στην κατηγορία των αμυρών snack παραμένει ανοικτό και θα αξιολογηθεί μελλοντικά όπως εξηγεί η Frou Frou στο Fnb Daily.

### ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ ΠΡΟΦΙΛ

Συνολικά, οι εξαγωγές της εταιρείας βρίσκονται ακόμη σε πρώιμο στάδιο, καθώς έχουν αναπτυχθεί ουσιαστικά την τελευταία τριετία και αντιπροσωπεύουν μέχρι στιγμής μονοψήφιο ποσοστό του συνολικού κύκλου εργασιών. Ωστόσο, ο στρατηγικός σχεδιασμός προβλέπει σταδιακή ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας μέσα στα επόμενα χρόνια, με έμφαση στην εξεύρεση αξιόπιστων συνεργατών σε νέες αγορές. Όπως εξηγούν πηγές κοντά στη διοίκηση της εταιρείας, η Ελλάδα αποτελεί την πρώτη χώρα σε πωλήσεις για την Frou Frou εκτός Κύπρου. Μετά την ελληνική αγορά ακολουθούν

- Ταϊβάν
- Φιλιππίνες και
- αγορές της Σκανδιναβίας

Παράλληλα, οι αγορές της Ασίας και της Μέσης Ανατολής παρουσιάζουν σημαντικές προοπτικές, κυρίως λόγω του μεγάλου πληθυσμιακού τους μεγέθους.

Θέλοντας να ενισχύσει το εξαγωγικό της προφίλ και τη θέση της στην κατηγορία των γλυκών snack, που αποτελούν και το βασικό εξαγωγίμο προϊόν της, έχει προχωρήσει στο λανσάρισμα νέας σειράς γκοφρέτας με γέμιση σοκολάτας, βανίλιας και πραλίνας φουντουκιού. Η σειρά διατίθεται σε τρία διαφορετικά μεγέθη, σε μορφή μπάρας, καθώς και σε σακουλάκια 225 γρ. και 270 γρ.



η εταιρεία έχει ήδη διαμορφώσει ένα σύγχρονο και λειτουργικά αποδοτικό παραγωγικό αποτύπωμα, εστιάζοντας σε προϊόντα όπου διαθέτει το ισχυρότερο οργανωτικό και εμπορικό αποτύπωμα.

### ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Καθοριστικό σταθμό στην αναπτυξιακή της πορεία αποτέλεσε το 2015, όταν προχώρησε σε εξαγορές τοπικών εταιρειών παραγωγής σε διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων, όπως κουλούρια, παξιμάδια και κριτσίνια, εταιρεία παραγωγής επιδορπίων, καθώς και μονάδα παραγωγής πατατακίων, σνακ και pop corn. Ήδη από το 2002, είχε εισέλθει στην παραγωγή δημητριακών προγεύματος με την επωνυμία Golden Choice.

Οι επιμέρους εξαγορές ενοποιήθηκαν σε μία σύγχρονη βιομηχανική μονάδα στην Κύπρο, επιτρέποντας στην εταιρεία να δραστηριοποιείται σε διαφορετικά segments της αγοράς τροφίμων και να ενισχύει τη συνολική της ανταγωνιστικότητα, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και διεθνώς.

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Σε επίπεδο παραγωγής, η Frou Frou υλοποιεί διαρκές πρόγραμμα επενδύσεων στο εργοστάσιό της στην Κύπρο, διατηρώντας πλήρως καθετοποιημένη παραγωγική διαδικασία. Ο εκσυγχρονισμός του μηχανολογικού εξοπλισμού συνεχίζεται, με στοχευμένες και συγκεντρωμένες επενδύσεις, καθώς

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

• COCA-COLA HBC

## ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ ΑΓΟΡΑΣ ΔΙΑΤΗΡΟΥΝ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ ΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΙ ΟΙΚΟΙ

Η συνεχιζόμενη ανοδική πορεία των μεγεθών της Coca-Cola HBC αποτυπώνεται και στα χρηματιστηριακά ταμπλό, αλλά και στις αναλύσεις των διεθνών επενδυτικών οίκων, οι οποίοι εξακολουθούν να δίνουν συστάσεις αγοράς για τη μετοχή της εταιρείας.

Οι αναλυτές εκτιμούν ότι σταδιακά η εταιρεία περνάει από μια περίοδο ανάπτυξης μέσω των ανατιμήσεων, σε περίοδο ανάπτυξης μέσω της κατανάλωσης, παίρνοντας βασική ώθηση από τις αναδυόμενες αγορές.

### UBS

Η UBS, η οποία δίνει τιμή-στόχο τις £49 από £45 πριν, αναμένει φέτος οργανική αύξηση εσόδων 6%-7% και λειτουργικών κερδών (EBIT) 7%-10%, με τον οίκο να υπογραμμίζει την ισχυρή δυναμική του όγκου των πωλήσεων και την πειθαρχημένη διαχείριση του κόστους.

Συνολικά για το 2026, αναμένει πωλήσεις €12,48 δισ. (από €11,6 δισ. το 2025), λειτουργικά κέρδη €1,5 δισ. (από €1,35 δισ.) και καθαρά κέρδη €1,07 δισ. (από €989 εκατ. πέρυσι). Παράλληλα, το καθαρό μέρισμα της χρήσης του 2026 εκτιμάται σε €1,30 από €1,20 της περυσινής χρήσης.

### JEFFERIES

Τη σύσταση αγοράς διατηρεί και η Jefferies η οποία αυξάνει την τιμή-στόχο στα €57,50. Η τράπεζα εκτιμά ότι βραχυπρόθεσμα η μετοχή μπορεί να κινηθεί πιο ήπια λόγω υψηλών προσδοκιών, αλλά θεωρεί ότι η ενίσχυση του



Zoran Bogdanovic,  
CEO, Coca-Cola HBC

χαρτοφυλακίου και η ανάπτυξη στην Αφρική αυξάνουν τη μακροπρόθεσμη ορατότητα.

### BofA

Η Bank of America, διατηρεί σύσταση αγοράς και τιμή στόχο τα €53. Για το 2026, η διοίκηση της Coca-Cola HBC αναμένει οργανική αύξηση πωλήσεων 6%-7% και οργανικά EBIT 7%-10%, υψηλότερα από την προηγούμενη πρόβλεψη του οίκου (8,0%).

Η Bank of America σημειώνει ότι, παρά την εκκρεμότητα της συμφωνίας με την CCBA, η κίνηση αυτή αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω την ανάπτυξη, διατηρώντας τις ετήσιες αυξήσεις εσόδων στο 6-7%.

Με προεξοφλημένο το δείκτη τιμής προς κέρδη (forward PE) στο 16,4x, και με προοπτική περιορισμένης αύξησης πολλαπλασιαστή σε περίπτωση αποκλιμάκωσης γεωπολιτικών κινδύνων, η Coca-Cola HBC χαρακτηρίζεται ως "ελκυστικός επενδυτικός

κόκ προορισμός", σύμφωνα με την Bank of America,

### DEUTSCHE BANK

Η Deutsche Bank ανεβάζει την τιμή-στόχο για τη μετοχή από τα €54 στα €55,60, με τους αναλυτές της τράπεζας να αναφέρουν πως τα αποτελέσματα της CCH πέρυσι υπερέβησαν ξεκάθαρα τις αυξημένες προσδοκίες, χάρη στην καλύτερη του αναμενόμενου οργανική αύξηση του όγκου. Οι προβλέψεις του ομίλου για το 2026 κάνουν λόγο για οργανική αύξηση πωλήσεων 6%-7% και των λειτουργικών κερδών (EBIT) κατά 7%-10%.

Σύμφωνα με τον οίκο, η μετοχή διαπραγματεύεται με P/E 17,6 φορές το 2026, δηλαδή με discount 5% σε σχέση με τις ομοειδείς ευρωπαϊκές εταιρείες. Σημειώνει ακόμη ότι το ιστορικό επιδόσεων της CCH αξίζει περισσότερο και ότι η εξαγορά της CCBA, η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί φέτος, ενισχύει τα διαρθρωτικά πλεονεκτήματα ανάπτυξης της τελευταίας.

### CITI

Η Citi αναθεώρησε ανοδικά στην τιμή-στόχο για τη μετοχή, περίπου στα €51,6-€51,7. Η τράπεζα αναβαθμίζει τις εκτιμήσεις κερδών για το 2026 κατά περίπου 2% και προβλέπει οργανική αύξηση πωλήσεων 6,3% και EBIT σχεδόν 10%, κοντά στο άνω εύρος του guidance.

Μάκης Αποστόλου

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

• LIDL ΕΛΛΑΣ

## ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΓΡΑΦΕΙ ΤΟ ΠΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΑΡΟΤΣΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η Lidl Ελλάς συνεχίζει να καταγράφει το πιο οικονομικό καρότσι στην ελληνική αγορά, σύμφωνα με ανεξάρτητη έρευνα της IWD που συνέκρινε 40 βασικά προϊόντα ευρείας κατανάλωσης με αντίστοιχα άλλης μεγάλης αλυσίδας super market. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το συνολικό κόστος αγορών στην Lidl ήταν κατά 16,46% χαμηλότερο, προσφέροντας εξοικονόμηση έως €12,75, χωρίς διαφοροποίηση στην ποιότητα των προϊόντων.

### ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ

Σε μια περίοδο αυξημένων πιέσεων στα νοικοκυριά λόγω ακρίβειας, η εταιρεία επιση-



μαίνει ότι παραμένει προσηλωμένη στη διατήρηση ανταγωνιστικών τιμών και στη διασφάλιση ισχυρής σχέσης ποιότητας και τι-

μής. Ο CEO και Πρόεδρος Διοίκησης, Martin Brandenburger, υπογράμμισε ότι η στρατηγική της εταιρείας εστιάζει στη συνέπεια, τη διαφάνεια και την ουσιαστική στήριξη των καταναλωτών.

Παράλληλα, για την περίοδο 2025-2026, η Lidl Ελλάς έλαβε τη διεθνή διάκριση Best Buy Award από τον οργανισμό ICERTIAS, βάσει έρευνας που πραγματοποιήθηκε στην Ελλάδα τον Μάιο του 2025. Η εταιρεία επιβεβαιώνει ότι θα συνεχίσει να επενδύει στη διατήρηση χαμηλών τιμών και στην ενίσχυση της αγοραστικής αξίας για τα ελληνικά νοικοκυριά.

• **METRO**  
**ΑΝΑΠΤΥΞΗ 2,6% ΚΑΙ**  
**EBITDA €431 ΕΚΑΤ.**  
**ΣΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ**  
**ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ**  
**2025/2026**

Θετικό ξεκίνημα κατέγραψε ο γερμανικός κολλοσσός χονδρικής Metro στο τρέχον οικονομικό έτος, με την αύξηση των πωλήσεων στο α' τρίμηνο να στηρίζεται στην ισχυρή επίδοση του τομέα διανομών.

**DATA Α' Τρίμηνο 2025/2026**

Πωλήσεις: €8,8 δισ. (+2,6%)

Προσαρμοσμένο EBITDA: €431 εκατ.

Πωλήσεις Τομέα Διανομών: €2,4 δισ., (+12,9%)

Πωλήσεις Store-based business: €6,4 δισ.

Πλατφόρμα Metro Markets: €40 εκατ.

**“ΕΝΑ ΣΤΑΘΕΡΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ”**

Ο Dr Steffen Greubel, CEO της Metro, δήλωσε: “Η Metro πραγματοποίησε ένα σταθερό ξεκίνημα στο οικονομικό έτος 2025/26, σε ένα διαρκώς απαιτητικό οικονομικό περιβάλλον. Η αύξηση των πωλήσεων και η ενίσχυση του EBITDA επιβεβαιώνουν την αποτελεσματικότητα της στρατηγικής μας sScore και του πολυκαναλικού μοντέλου πωλήσεων. Ο τομέας διανομών παραμένει ο βασικός μοχλός ανάπτυξης. Ταυτόχρονα, βελτιώνουμε με συνέπεια την παραγωγικότητα και τη δομή κόστους μας και προωθούμε με δυναμισμό στρατηγικές πρωτοβουλίες”.

Η Metro σημείωσε πως, παρότι η αύξηση του EBITDA ενισχύθηκε από την άνοδο των πωλήσεων λόγω της στρατηγικής sScore και των βελτιώσεων στην παραγωγικότητα, τα απο-



τελέσματα επηρεάστηκαν αρνητικά από τη μείωση λοιπών εσόδων.

**ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ**

Το κόστος μετασχηματισμού ανήλθε σε €18 εκατ. και συνδέεται με παγκόσμια προγράμματα εξοικονόμησης κόστους και βελτίωσης αποδοτικότητας, πρόσθεσε η εταιρεία.

Η χονδρεμπορική εταιρεία ανακοίνωσε βελτιωμένες λειτουργικές ταμειακές ροές ύψους €179 εκατ., έναντι αρνητικών €14 εκατ. στο οικονομικό έτος 2024/25.

**ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Η Metro επιβεβαίωσε τις προβλέψεις της για το οικονομικό έτος 2025/2026 και αναμένει αύξηση πωλήσεων, προσαρμοσμένη ως προς το νόμισμα και το χαρτοφυλάκιο δραστηριοτήτων, μεταξύ 3% και 6%.

Παράλληλα, προβλέπει αύξηση των προσαρμοσμένων κερδών EBITDA κατά €50 εκατ. έως €150 εκατ. στη διάρκεια του οικονομικού έτους.

Η πρόβλεψη βασίζεται σε περαιτέρω αύξηση



*Dr Steffen Greubel, CEO, Metro*

πωλήσεων, στην επίδραση της στρατηγικής sScore και στην υλοποίηση πρόσθετων μέτρων βελτίωσης της αποδοτικότητας κόστους, όπως σημείωσε η εταιρεία.



**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**

• **AB INBEV**

## ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕΓΕΘΩΝ ΕΝ ΜΕΣΩ ΑΔΥΝΑΜΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ – ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΑ ΜΕΓΑΛΑ ΑΘΛΗΤΙΚΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ ΤΟΥ 2026

Η ζυθοποιία Anheuser-Busch InBev ξεπέρασε τις προβλέψεις για το δ' τρίμηνο σε επίπεδο κερδών, εσόδων και όγκου πωλήσεων, αναφέροντας ότι μεγάλα αθλητικά γεγονότα, όπως το Παγκόσμιο Κύπελλο Ποδοσφαίρου, θα μπορούσαν να τη βοηθήσουν να υπεραποδώσει σε επίπεδο κερδών έναντι των βασικών ανταγωνιστών της το 2026, παρά το δύσκολο περιβάλλον της αγοράς.

### ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Όπως και οι ανταγωνιστές της, αντιμετωπίζει ασθενή ζήτηση, καθώς οι πωλήσεις υποχωρούν σε βασικές αγορές, επηρεασμένες από τη στενότητα των καταναλωτικών εισοδημάτων. [Η ανταγωνίστρια Heineken ανακοίνωσε ότι θα περικόψει έως και 6.000 θέσεις εργασίας τα επόμενα δύο χρόνια.](#)

Η παραγωγός των Budweiser και Stella Artois επανέλαβε το guidance για αύξηση κερδών μεταξύ 4% και 8% το 2026. Η Heineken και η Carlsberg αναμένουν αύξηση μεταξύ 2% και 6%.

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η AB InBev επένδυσε πέρυσι \$7,4 δισ. σε πωλήσεις και μάρκετινγκ, διατήρησε ή αύξησε το μερίδιό της στα 2/3 των αγορών όπου δραστηριοποιείται, ενώ φέτος αναμένεται να ωφεληθεί από γεγονότα όπως το Super Bowl, οι Χειμερινοί Ολυμπιακοί Αγώνες και



Michel Doukeris, CEO, AB InBev

το Παγκόσμιο Κύπελλο Ποδοσφαίρου.

### ΟΙ ΑΣΑΦΕΙΣ ΗΠΑ...

Τα κέρδη και τα έσοδα αυξήθηκαν περισσότερο από ό,τι αναμενόταν στο τρίμηνο, ενώ οι όγκοι πωλήσεων μειώθηκαν λιγότερο από τις προβλέψεις.

Ο Steve Minnaar, διαχειριστής χαρτοφυλακίου στη μέτοχο Abax Investments, δήλωσε ότι η AB InBev "κάνει όλα τα σωστά βήματα", αλλά εξακολουθεί να αντιμετωπίζει πτωτικούς όγκους πωλήσεων σε παγκόσμιο επίπεδο και ασαφή πορεία επιστροφής σε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης σε βασικές αγορές, όπως οι ΗΠΑ.

Η ετήσια αύξηση κερδών κατά 4,9% διαμορφώθηκε στο κατώτερο όριο της καθοδήγη-



σης της AB InBev και σηματοδοτεί επιβράδυνση σε σύγκριση με την άνοδο άνω του 8% το 2024.

### ... ΚΑΙ ΟΙ ΧΑΜΗΛΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Πέρα από την ασθενή ζήτηση, η ζυθοποιία επηρεάστηκε αρνητικά από τις χαμηλές επιδόσεις στην Κίνα, τις διακυμάνσεις στις συναλλαγματικές ισοτιμίες που αυξάνουν το κόστος, καθώς και από τους αμερικανικούς δασμούς σε βασικές πρώτες ύλες, όπως το αλουμίνιο για τα κουτιά.

Η εταιρεία συνέχισε να υστερεί έναντι βασικών ανταγωνιστών στην Κίνα. Τα τριμηνιαία κέρδη στην εν λόγω αγορά υποχώρησαν κατά 38,7%, επηρεασμένα από τη μείωση των πωλήσεων και τις αυξημένες δαπάνες για την αναθέρμανση της δραστηριότητας, συμπεριλαμβανομένων πρωτοβουλιών για την ενίσχυση της κατανάλωσης στο σπίτι.

## • Debrief •

### ΣΑΝ ΝΕΑ ΚΡΑΤΗ;

Το 2018 ο Jeff Bezos είχε προβλέψει ότι η Amazon θα καταρρεύσει. Όχι άμεσα ή επειδή κάτι δεν πήγαινε καλά, αλλά αναπόφευκτα. "Προβλέπω ότι μια μέρα η Amazon θα αποτύχει. Η Amazon θα χρεοκοπήσει. Αν κοιτάξετε τις μεγάλες εταιρείες, η διάρκεια ζωής τους τείνει να είναι πάνω από 30 χρόνια, όχι πάνω από εκατό χρόνια", είχε αναφέρει σε μια σύσκεψη. Η αναφορά αυτή δεν είχε κάποια επίπτωση στην εταιρεία. Κανένας δεν τρόμαξε, αφού το αφεντικό της Amazon είχε περιγράψει κάτι αυτονόητο: οι εταιρείες ιδρύονται, μεγαλώνουν και κάποια στιγμή οι εξελίξεις τις θέτουν στο περιθώριο.

Το 2026 τα πράγματα φαίνεται πως έχουν αλλάξει. Οι εταιρείες – ή κάποιες εταιρείες – αντιμετωπίζονται πλέον... ως κράτη. Δηλαδή

ως οντότητες η ύπαρξη των οποίων απλώνεται σε έκταση αιώνων. Γιατί πώς αλλιώς να ερμηνευθεί η προθυμία των επενδυτών να τοποθετηθούν στο "ομόλογο του αιώνα" που εξέδωσε η Alphabet;

Η μητρική της Google, λοιπόν, προχώρησε στην έκδοση ενός ομολόγου 100 ετών και οι προσφορές ξεπέρασαν κατά 10 φορές το αρχικό ποσό του 1 δισεκατομμυρίου στερλινών. Πρακτικά, αυτό που δήλωσε η Alphabet είναι "εμπιστευθείτε με, θα είμαι εδώ και το 2126". Και οι επενδυτές απάντησαν "μια χαρά, σε στηρίζουμε". Αναλυτές, πάντως, που μίλησαν στο CNBC ανέφεραν ότι η έκδοση 100ετών ομολόγων είναι σπάνια, ακόμα και σε επίπεδο κρατών, προσθέτοντας ότι σε κάθε περίπτωση τέτοιες εκδόσεις παραμένουν σχετικά

"μη δοκιμασμένες".

Μεγάλη ζαριά; Προφανώς. Θα βγει; Κανείς δεν ξέρει. Και για την ακρίβεια ελάχιστοι απ' όσους αυτή τη στιγμή αναπνέουν στην Γη θα μάθουν, αφού σε 100 χρόνια από τώρα... ποιος ζει, ποιος πεθαίνει. Γεγονός παραμένει, όμως, ότι μια εταιρεία εξέδωσε 100ετές ομόλογο και οι αγορές το τίμησαν, ενώ δεν έχει στη διάθεσή της κρατικά εργαλεία όπως το τύπωμα χρήματος, σε περίπτωση που κάτι πάει στραβά.

Σημεία των καιρών. Καιρών που αλλάζουν πιο γρήγορα απ' ό,τι μπορούμε να παρακολουθήσουμε.

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

• ΚΙΝΑ - ΕΕ

## ΠΩΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΝΤΑΙ ΟΙ ΝΕΟΙ ΚΙΝΕΖΙΚΟΙ ΔΑΣΜΟΙ ΣΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΤΥΡΙΑ

Στην επιβολή οριστικών δασμών εισαγωγής σε συγκεκριμένα γαλακτοκομικά προϊόντα προέλευσης Ευρωπαϊκής Ένωσης προχώρησε η Κίνα, ολοκληρώνοντας σχετική έρευνα για κρατικές επιδοτήσεις. Τα τελικά επίπεδα διαμορφώνονται έως 12%, χαμηλότερα σε σχέση με τα προκαταρκτικά μέτρα που είχαν ανακοινωθεί στα τέλη του προηγούμενου έτους.

Σύμφωνα με ανακοίνωση του κινεζικού υπουργείου Εμπορίου, οι δασμοί — που κυμαίνονται μεταξύ 7,4% και 11,7% — αφορούν προϊόντα όπως τα φρέσκα και τα επεξεργασμένα τυριά, και τίθενται σε ισχύ από την Παρασκευή. Η έρευνα για τον ευρωπαϊκό γαλακτοκομικό κλάδο είχε ξεκινήσει το

2024, σε μια περίοδο έντασης και αμοιβαίων εμπορικών αντιποίνων μεταξύ Πεκίνου και Βρυξελλών.

Τα τελικά ποσοστά είναι αισθητά χαμηλότερα από τους αρχικούς δασμούς που είχαν ανακοινωθεί τον Δεκέμβριο και οι οποίοι έφθαναν έως και 43%. Οι τότε επιβαρύνσεις είχαν επιβληθεί υπό μορφή προσωρινών καταθέσεων στο πλαίσιο της συνεχιζόμενης έρευνας.

### ΠΑΜΕ ΠΡΟΣ ΕΞΟΜΑΛΥΝΣΗ;

Η υπόθεση των γαλακτοκομικών εντάσσεται σε ένα ευρύτερο πλαίσιο εμπορικών διαφορών, καθώς και άλλα ευρωπαϊκά προϊόντα — μεταξύ αυτών το χοιρινό κρέας και



το μπράντι — είχαν βρεθεί στο στόχαστρο κινεζικών μέτρων.

Το τελευταίο διάστημα καταγράφονται κινήσεις διπλωματικής προσέγγισης μεταξύ των δύο πλευρών, με Ευρωπαίους ηγέτες, συμπεριλαμβανομένου του Γάλλου Προέδρου, να πραγματοποιούν επισκέψεις στην Κίνα, σε μια προσπάθεια εξομάλυνσης των σχέσεων.

## Business Maker

### ΠΟΙΟΣ ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΟΡΩΝ ΣΤΑ SUPER MARKET

Οι εξαγορές στο οργανωμένο λιανεμπόριο τροφίμων δεν φέρνουν μόνο νέες ταμπέλες. Φέρνουν μαζί και μεγαλύτερη πίεση στους προμηθευτές. Αυτό λένε άνθρωποι της αγοράς, τονίζοντας πως η συγκέντρωση δεν μεγαλώνει κατ' ανάγκη την πίτα, αλλά κυρίως αλλάζει τον τρόπο, που μοιράζεται.

Όσο η κατανάλωση κινείται σε σταθεροποιητικά επίπεδα, η διαπραγμάτευση για καλύτερες πιστώσεις και εκπτώσεις στα συμβόλαια γίνεται όλο και πιο σκληρή. Μάλιστα, κορυφαίο στέλεχος προμηθευτικής επιχείρησης, σχολι-

άζοντας στη στήλη το deal εξαγοράς του Κρητικού από τον Μασούπη, δηλώνει πως, όπως σε κάθε μεγάλη συγκέντρωση, έτσι και τώρα θα σπεύσει να βοηθήσει στην επιτυχία του νέου σχήματος. Στην πράξη, αυτό μεταφράζεται σε καλύτερες παροχές για ένα διάστημα και απορρόφηση μέρος του κόστους.

"Συνέβαινε πάντα στην ιστορία του χώρου, θα συνεχίσει και στο μέλλον", επισημαίνει με νόημα. Από την άλλη πλευρά, η υπερσυγκέντρωση του κλάδου στα χέρια λίγων και ισχυρών δεν παύει να προβληματίζει, καθώς περιορί-

ζονται τα περιθώρια ελιγμών. Και εναλλακτικών λύσεων. Η εξαφάνιση των μικρότερων παικτών μπορεί να γυρίσει boomerang για τον υγιή ανταγωνισμό. Η αδυναμία να απαντήσουν πειστικά στην αύξηση του λειτουργικού κόστους τους σπρώχνει μοιραία στην έξοδο. Εδώ, μεγαλύτερες δυνάμεις αναγκάζονται να αποχωρήσουν ή και να συρρικνώσουν το δίκτυό τους, επισημαίνουν σκωπτικά παράγοντες του retail. Υπογραμμίζουν, μάλιστα, όσο η πίτα δεν μεγαλώνει, τόσο το παιχνίδι θα γίνεται πιο σκληρό...

### ΤΑ ΛΟΥΚΕΤΑ ΚΑΙ ΟΤΑΝ Η ΝΟΜΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΝΕΤΑΙ... ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Εδώ και πολλά χρόνια, οι μεγάλοι παίκτες στη βιομηχανία τροφίμων και στην εστίαση μιλούσαν για την ανάγκη να μπει τάξη με τη φοροδιαφυγή και την αδήλωτη εργασία. Και αυτό γιατί οι ίδιοι πληρούσαν κατά γράμμα την νομιμότητα και δεν έκαναν... σκόντο, ούτε έκλειναν το μάτι στη φοροδιαφυγή.

Η υιοθέτηση μιας σειράς μέτρων, που... ασπρίζουν την οικονομία, όπως η κάρτα εργασίας και η διασύνδεση των ταμειακών μηχανών και των POS με το TAXIS, λειτουργεί, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, υπέρ-

τους. "Μας βολεύει να γίνουν όλοι νόμιμοι", λένε στελέχη της αγοράς.

Όχι ιδεολογικά. Επιχειρηματικά.

Οι συλλογικές συμβάσεις, οι κάρτες εργασίας, η αύξηση του κατώτατου μισθού δεν τρομάζουν τις οργανωμένες μονάδες. Το αντίθετο. Όταν πληρώνεις νόμιμα, το κόστος ανά μονάδα παραγωγής είναι χαμηλότερο. Η κλίμακα δουλεύει υπέρ σου.

Οι άλλοι, όμως, δυσκολεύονται. Για χρόνια, μέρος της αγοράς λειτουργούσε με γκριζές ζώνες. Υπερωρίες χωρίς να φαίνονται, αδή-

λωτη εργασία. Αυτά τελειώνουν. Και, ξαφνικά, το κόστος ανεβαίνει εκεί, που πριν δεν υπήρχε. Η εξίσωση αλλάζει απότομα. Με αποτέλεσμα να κλείνουν αρκετές μικρές επιχειρήσεις. Όπως στους φούρνους και στα περίπτερα. Και στην εστίαση, ωστόσο, αναμένεται να υπάρξουν παρόμοια φαινόμενα. Αντίθετα, τα πιο οργανωμένα δίκτυα δείχνουν να αντέχουν. Και γιατί η πρόταση που προσφέρουν φαίνεται να έχει μεγαλύτερη απήχηση, αλλά και γιατί μπορούν να διαχειριστούν καλύτερα την αύξηση του κόστους.

## Business Insight

# ΑΚΤΟΡ - SUEZ INTERNATIONAL: ΤΟ DEAL ΠΟΥ ΤΑΡΑΖΕΙ ΤΑ ΝΕΡΑ, Η BLACKROCK ΚΑΙ Η ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΥΔΑΠ ΑΠΟ ΤΗΝ PIRAEUS SECURITIES

Σε μία περίοδο που το νερό εξελίσσεται σε πολύτιμο commodity, η συμφωνία Aktor ATE- Suez International, που εάν και εφ' όσον υλοποιηθεί το στοιχειώδες των κυβερνητικών σχεδιασμών για την λειψυδρία, **αποκτά δυναμική η οποία δύσκολα περνά απαρατήρητη (και) από την επενδυτική κοινότητα.**

Σχεδόν παράλληλα με το deal, η χθεσινή **ανάλυση της Piraeus Securities, που ξεκινά την κάλυψη της ΕΥΔΑΠ με τιμή-στόχο τα €10,20** και σύσταση για απόδοση μεγαλύτερη της αγοράς. Σε ό,τι αφορά την ΕΥΔΑΠ, για τους αναλυτές της χρηματιστηριακής πρόκειται για επιχείρηση στη λογική της Ρυθμιζόμενης Βάσης Παγίων (το γνωστό Regulated Asset Base) που σημαίνει εξασφαλισμένη βάση εσόδων, η οποία συνδυαστικά με την υψηλή καθαρή ταμειακή της θέση θα επιτρέψουν στη διοίκηση το σχέδιό της για μια πιο αποτελεσματική κεφαλαιακή διάρθρωση, ανοίγοντας τον δρόμο για μια ουσιαστικά βελτιωμένη μερισματική πολιτική.

Τί σημαίνει αυτό; Πως η **ΕΥΔΑΠ μπορεί να επιλεγεί από ένα fund ως dividend stock- υπολογίζοντας μία μέση μερισματική απόδοση στο 5%-6%**, ενός asset σταθερού σε ροή εσόδων/ ebitda λόγω της ανελαστικότητας στην ζήτηση του νερού-αγαθού. Δεν είναι τυχαίο πως η Piraeus Securities παρακολουθεί καιρό τώρα

την επιχείρηση. Μάλιστα η **ανάληψη της θέσης του Γενικού Διευθυντή Οικονομικών και Εφοδιαστικής Αλυσίδας από τον Σπύρο Στάμου** διευρύνει θεαματικά την ορατότητα της εισηγμένης. Ανώτατο στέλεχος στον χώρο των οικονομικών με πάνω από 20 χρόνια εμπειρία, κυρίως στους τομείς των τηλεπικοινωνιών, των υποδομών και της εφοδιαστικής αλυσίδας, ο νέος CFO διαθέτει τα εκέγγυα να προσδώσει το επενδυτικό visibility για την εταιρεία. Δεν είναι τυχαίο, **σύμφωνα με τις πληροφορίες του Business Insight,** πως σήμερα - αλλά και το αμέσως επόμενο διάστημα - **θα έχει επαφές με επιτελικούς γαλλικών ομίλων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο.**

**Η ΕΥΔΑΠ είναι δίκτυα,** σημειώνει χρηματιστής στην στήλη, όπως λ.χ. ο... ΑΔΜΗΕ, σε μία περίοδο που γενικά υποδομές δικτύων αποτελούν κύριες επιλογές passive funds και διαχειριστών που επενδύουν σε επιχειρήσεις σταθερών εσόδων- υψηλού payout ratio. Και η **ΕΥΔΑΠ είναι το μεγαλύτερο δίκτυο στον κλάδο του.** Παράλληλα, από τις 30/12/2025 στο ΦΕΚ Β' 7188 οριστικοποιούνται οι μικρές αυξήσεις στα τιμολόγια ύδρευσης, ενώ η κυβέρνηση προωθεί το σχέδιο διαχείρισης της λειψυδρίας.

**Συνοπτικά: 1.327 έργα είναι σε σχεδιασμό pipeline** (πάνω από €5 δισ.), όταν από το 2019 έχουν ολοκληρωθεί

μόλις 278 έργα (αξίας €356 εκατ.). Σε αυτή την συγκυρία η **Αktor μέσω της σύμπραξης με τον γαλλικό κολοσσό παίρνει πρώτη θέση στην κούρσα** ενός πολυετούς mega project με τη συμφωνία να περιλαμβάνει όλη την υδάτινη ροή- από το πόσιμο και την ύδρευση, μέχρι την επεξεργασία και επαναχρησιμοποίηση. **Η συμμετοχή (άμεση/έμμεση) της BlackRock στον όμιλο Suez ενισχύει το αφήγημα.** Ο πανίσχυρος οίκος μπορεί να μην εμφανίζεται άμεσα μεταξύ των μετόχων (Caisse des Depots, Meridiam, Global Infrastructure Partners) πλην όμως είναι μέτοχος της GIP.

**Για τον όμιλο Aktor η συμφωνία ξεκλειδώνει την προοπτική πρόσβασης σε επενδύσεις (κατασκευών)** που σύμφωνα με το κυβερνητικό πρόγραμμα υπολογίζονται σε €5 δισ. (έως το 2030). **Ο όμιλος Suez είναι ένας από τους 5 μεγαλύτερους ομίλους διεθνώς,** διαθέτει την τεχνογνωσία, τις γραμμές χρηματοδότησης, η δε Aktor το know how στο κατασκευαστικό.

Παρ' ότι με την πρώτη ματιά τα νεότερα την ΕΥΔΑΠ με το deal Aktor-Suez δεν σχετίζονται, συντρέχουν όμως στον ίδιο ευρύτερο κλάδο.

**Το δε +9,08% για τη μετοχή της ΕΥΔΑΠ στα €7,81,** και μάλιστα με συναλλαγές 287 χιλ. μτχ (περίπου 10πλάσιος του μέσου ημερήσιου) ήταν ένα δείγμα γραφής, που δεν πέρασε απαρατήρητο από την κοινότητα.

**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



• ΜΕΒΓΑΛ

## ΤΙ ΑΠΑΝΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ ΣΤΙΣ 11 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ

Με αφορμή δημοσιεύματα για το εργατικό ατύχημα που σημειώθηκε στις εγκαταστάσεις της εταιρείας, την Τετάρτη 11 Φεβρουαρίου, η επιχείρηση διευκρινίζει ότι ο εργαζόμενος υπέστη κάταγμα στα κάτω άκρα. Η κατάσταση της υγείας του εξελίσσεται ομαλά και εκτιμάται ότι θα υπάρξει πλήρης αποκατάσταση.

Η εταιρεία παραμένει σε συνεχή επι-

κοινωνία με τον ίδιο και την οικογένειά του, ενώ σύμφωνα με την τελευταία ενημέρωση, λαμβάνει την προβλεπόμενη ιατρική φροντίδα για την ανάρρωσή του.

Παράλληλα, εκφράζει ευχαριστίες προς το ΕΚΑΒ για την άμεση και επαγγελματική ανταπόκριση, η οποία συνέβαλε στην έγκαιρη μεταφορά και παροχή φροντίδας στον εργαζόμενο.



Φρέσκο γάλα Μακεδονίας

### SECRETRECIPE

#### Βιομηχανικό ρεύμα: Το σπριντ της κυβέρνησης και ο ρόλος Θεοδωρόπουλου

Προσεχώς, και έως τα μέσα Μαρτίου το αργότερο, αναμένεται να ανακοινωθούν οι παρεμβάσεις της κυβέρνησης για το ενεργειακό κόστος. Ένα ζήτημα που ταλανίζει τις βιομηχανίες της χώρας και κυρίως τις μικρομεσαίες. Ο Πρόεδρος του ΣΕΒ, Σπύρος Θεοδωρόπουλος, βρίσκεται σε συνεχείς επαφές με την πολιτική ηγεσία προκειμένου να οριστικοποιηθεί το μοντέλο που θα ακολουθηθεί. Με τις τελευταίες πινελιές να μπαίνουν...

## Editorial

### Blast from the past

Διάβαζα σχετικά με την ομιλία του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Γιάννη Στουρνάρα, στην Σόφια, σε εκδήλωση για την ένταξη της Βουλγαρίας στην Ευρωζώνη.

Και στάθηκα στα όσα ανέφερε σχετικά με το τί προκάλεσε την κρίση χρέους στην Ελλάδα, το 2010:

“Η συνδυασμένη κρίση δημόσιου χρέους και τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα, που επήλθε περίπου μία δεκαετία μετά την υιοθέτηση του ευρώ, οφειλόταν σε μια υπερβολικά επεκτατική δημοσιονομική πολιτική υπό την επίδραση του εκλογικού κύκλου, στη διαμόρφωση των πραγματικών αποδοχών σε επίπεδα που υπερέβαιναν κατά πολύ την άνοδο της παραγωγικότητας, καθώς και σε διαρθρωτικές αδυναμίες, όπως η εκτεταμένη φοροδιαφυγή και ένα μη βιώσιμο σύστημα συντάξεων.

Μόλις αντιμετωπίστηκαν αυτές οι αδυναμίες, σε συνδυασμό με την εξασφάλιση της αναχρηματοδότησης του δημόσιου χρέους, η συμμετοχή στο ενιαίο νόμισμα έγινε παράγοντας σταθερότητας.

Η Ελλάδα καταγράφει σήμερα πολύ ταχύτερους ρυθμούς ανάπτυξης από ό,τι οι υπόλοιπες χώρες της ζώνης του ευρώ, ο λόγος χρέους/ ΑΕΠ μειώνεται ταχύτατα, ο τραπεζικός της τομέας ευημερεί και τα δάνεια, που χορηγήθηκαν κατά τη διάρκεια της κρίσης, αποπληρώνονται άνετα, και μάλιστα με πρόωρη εξόφληση”.

Γιατί τα αναπαράγω αυτά στο σημερινό Editorial; Διότι, εν μέσω της επανεμφάνισης ή πρώτης εμφάνισης διαφόρων σωτήρων της χώρας, δεν πρέπει να ξεχνάμε το τί συνέβη τότε και τί μας έσωσε τελικά.

Με τα όποια λάθη και παραλείψεις.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

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

#01 ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 13 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2026

**Θ. ΠΑΝΑΓΟΥΛΙΑΣ (FORUM)**  
**HORECA 2026:**  
Το απόλυτο  
επιχειρηματικό  
ραντεβού  
για τη νέα εποχή της  
Φιλοξενίας και της  
Εστίασης

**HORECA 2026**  
Ξεκινά σήμερα  
η... έκθεση των  
εκθέσεων στο  
Metropolitan Expo

**NBG Pay tom**  
Η λύση πληρωμών  
που ακολουθεί  
τον ρυθμό  
της σύγχρονης  
εστίασης



Μεταδίδουν οι



Νεκτάριος  
Β. Νώτης



Μάκης  
Αποστόλου



Στέλλα  
Αυγουστάκη



Γιάννης  
Τσατσάκης



Μάριος  
Δελατόλας

Με την αξιοπιστία της



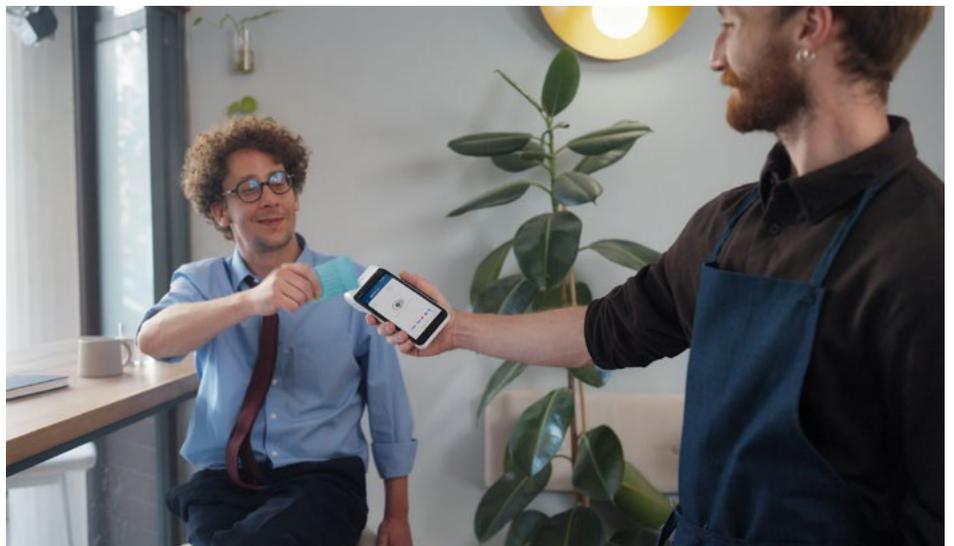
**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

## NBG Pay tom Η λύση πληρωμών που ακολουθεί τον ρυθμό της σύγχρονης εστίασης

Η HORECA είναι το σημείο όπου η καθημερινότητα της εστίασης και της φιλοξενίας συναντά τις ιδέες, τα εργαλεία, και τις λύσεις που κάνουν τις επιχειρήσεις πιο αποδοτικές. Από το πρώτο καφέ της ημέρας μέχρι το τελευταίο check-out ή την τελευταία παραγγελία delivery, όλα κρίνονται στην ταχύτητα, στην οργάνωση και στην εμπειρία που τελικά αποκομίζει ο πελάτης.

Σε αυτό το περιβάλλον, οι ψηφιακές συναλλαγές γίνονται μέρος της συνολικής εμπειρίας εξυπηρέτησης. Και ακριβώς εδώ έρχεται να δώσει πρακτική αξία το **NBG Pay tom**, η λύση SoftPOS της NBG Pay που μετατρέπει ένα Android κινητό ή tablet σε τερματικό πληρωμών.

Στη φετινή HORECA, η **NBG Pay** και η **EDPS**, με την τεχνολογική εξειδίκευση της **Global Payments** παρουσιάζουν στο Hall 3 – Booth C37 ένα ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο λύσεων που ανταποκρίνεται σε κάθε επιχείρηση, είτε αυτή λειτουργεί σε φυσικό χώρο, είτε διαθέτει και online παρουσία. Ανάμεσά στις λύσεις, το NBG Pay tom ξεχωρίζει καθώς εφαρμόζεται επακριβώς στις λειτουργικές ανάγκες και την ποιοτική εξυπηρέτηση των σύγχρονων καφέ, εστιατορίων, bars, ξενοδοχείων, και επιχειρήσεων take-away και delivery. Χωρίς τη χρήση επιπλέον συσκευών, το προσωπικό μπορεί πλέον να προχωρά σε συναλλαγές απευθείας στο τραπέζι, στο bar, στη ρεσεψιόν ή στο σημείο παραλαβής. Το αποτέλεσμα; Λιγότερη αναμονή, πιο γρήγορη εξυπηρέτηση και μία εμπειρία που κυλά φυσικά και ανεμπόδιστα, όπως ακριβώς οφείλει σε όλους τους σύγχρονους χώρους φιλοξενίας και εστίασης. Για τις επιχειρήσεις που δουλεύουν σε έντονους ρυθμούς, ειδικά σε περιόδους αιχμής ή εποχικότητας, η ευελιξία κάνει τη διαφορά. Το NBG Pay tom λειτουργεί ως μία φορητή συσκευή συνδεδεμένη στο internet, υποστηρίζει την υπηρεσία του φιλοδωρήματος, ενδεχόμενες ακυρώσεις και επιστροφές, ενώ μπορεί να διασυνδεθεί με ταμειακές μηχανές και συστήματα



**globalpayments**  
**NBG PAY** **EDPS**

διαχείρισης, με την υποστήριξη της EDPS. Με απλά λόγια, προσαρμόζεται εύκολα στην καθημερινή ροή κάθε επιχείρησης. Είτε πρόκειται για ένα συνοικιακό café που θέλει να μειώσει τον χρόνο αναμονής στο ταμείο, για ένα εστιατόριο που θέλει να κρατήσει τον ρυθμό του service αδιάκοπο, για ένα ξενοδοχείο που αναζητά πιο ευέλικτες λύσεις πληρωμής ή για μια επιχείρηση take-away που χρειάζεται ταχύτητα και απλότητα, το NBG Pay tom έρχεται ως ένα πρακτικό εργαλείο και όχι ως «άλλη μια τεχνολογία».

Στο περίπτερο της NBG Pay και της EDPS στη HORECA, οι επαγγελματίες θα έχουν την ευκαιρία να δουν από κοντά όχι μόνο το NBG Pay tom, αλλά και σύγχρονα τερματικά πληρωμών και λύσεις όπως το Pay

by Link για eCommerce, μέσα από ένα ενιαίο οικοσύστημα που καλύπτει τόσο το φυσικό κατάστημα όσο και τις online πωλήσεις.

Επισκεφτείτε το περίπτερο στη HORECA, για να γνωρίσετε από κοντά τις ψηφιακές λύσεις συναλλαγών που προσφέρει η ομάδα της NBG Pay και της EDPS.

Κλείστε ραντεβού με εκπρόσωπο της NBG Pay και της EDPS στη HORECA μέσα από τη [φόρμα κράτησης](#) και συζητήστε εξατομικευμένα τις ανάγκες της επιχείρησής σας.

Εναλλακτικά, για να κλείσετε ραντεβού με εκπρόσωπο της NBG Pay οποιαδήποτε στιγμή, χρησιμοποιήστε [φόρμα κράτησης](#). Γιατί στη σύγχρονη HORECA, κάθε λεπτό μετράει. Και η πληρωμή πρέπει να είναι τόσο απλή και γρήγορη όσο και η εξυπηρέτηση που θέλετε να προσφέρετε. Το NBG Pay tom δεν έρχεται να αλλάξει τον τρόπο που δουλεύετε έρχεται να τον κάνει πιο εύκολο.

## Θ. ΠΑΝΑΓΟΥΛΙΑΣ (FORUM)

# HORECA 2026: Το απόλυτο επιχειρηματικό ραντεβού για τη νέα εποχή της Φιλοξενίας και της Εστίασης

Συνέντευξη στην Στέλλα Αυγουστάκη (stella@notice.gr)

Με υψηλότερες προσδοκίες από κάθε προηγούμενη διοργάνωση, η HORECA 2026 έρχεται να επιβεβαιώσει τον ρόλο της ως το κορυφαίο εμπορικό και αναπτυξιακό γεγονός για τους επαγγελματίες της Φιλοξενίας και της Μαζικής Εστίασης, όπως αναφέρει ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της FORUM – Member of NürnbergMesse Group, Θάνος Παναγούλιας. Εστιάζοντας στην ουσιαστική δικτύωση, την καινοτομία και τη βιωσιμότητα, η φετινή διοργάνωση στοχεύει, όπως αναφέρει, όχι μόνο στην αυξημένη επισκεψιμότητα, αλλά κυρίως στην προσέλκυση decision-makers που έρχονται για να επενδύσουν, να συνάψουν στρατηγικές συνεργασίες και να ανακαλύψουν λύσεις που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεών τους. Με νέες οργανωτικές υποδομές, ψηφιακές υπηρεσίες και έμφαση στις σύγχρονες επιχειρηματικές τάσεις, η HORECA 2026 φιλοδοξεί να αποτελέσει έναν ολοκληρωμένο οδικό χάρτη για το μέλλον του κλάδου.

**Ποιες είναι οι βασικές προσδοκίες από τη φετινή διοργάνωση της HORECA, τόσο σε επίπεδο επισκεψιμότητας, όσο και σε επίπεδο εμπορικών συνεργασιών;**

Για την HORECA 2026, οι προσδοκίες μας είναι υψηλότερες από κάθε άλλη χρονιά. Σε επίπεδο επισκεψιμότητας, στοχεύουμε στην προσέλκυση χιλιάδων επαγγελματιών που δεν έρχονται απλώς για να ενημερωθούν, αλλά για να επενδύσουν. Μέσα από στοχευμένες ενέργειες τόσο σε επίπεδο marketing όσο και σε επίπεδο οργανωτικό, διασφαλίζουμε την παρουσία των decision-makers, ιδιοκτητών και στελεχών από όλη την Ελλάδα, ενισχύοντας τον ρόλο της έκθεσης ως εμπορικού κόμβου για τους κλάδους της φιλοξενίας και της εστίασης. Στο πεδίο των εμπορικών συνεργασιών, η HORECA και φέτος θα λειτουργήσει σαν το απόλυτο "εργαλείο" δικτύωσης, καθώς δίνει τη δυνατότητα για τη δημιουργία νέων καναλιών επικοινωνίας μεταξύ προμηθευτών και επαγγελματιών, με στόχο τη σύναψη συμφωνιών. Προσδοκούμε να κλειστούν ουσιαστικές συνεργασίες που εστιάζουν στην καινοτομία, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και τη



Θανάσης Παναγούλιας, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της FORUM AE - Member of NürnbergMesse Group

βιωσιμότητα αλλά και παράλληλα να χτιστούν νέες εμπορικές σχέσεις μεταξύ εκθετών και επισκεπτών.

**Τί νέο φέρνει φέτος η HORECA και σε επίπεδο διοργάνωσης;**

Φέτος, η HORECA εγκαινιάζει μια νέα εκθεσιακή εποχή, εισάγοντας καινοτομίες που επαναπροσδιορίζουν την εμπειρία των επισκεπτών. Κατανοώντας τους χιλιάδες επαγγελματίες, που τιμούν την έκθεση με την παρουσία τους, επενδύσαμε σε υποδομές που διευκολύνουν την επίσκεψή τους. Εξασφάλισαμε λοιπόν 30% περισσότερες δωρεάν θέσεις parking σε χώρους που γειτνιάζουν με το εκθεσιακό κέντρο και συγκεκριμένα στους εξής: LEROY MERLIN, FACTORYOUTLET, IKEA, και έχουμε μεριμνήσει για τη δωρεά μεταφορά από και προς όλους τους χώρους με vans της έκθεσης. Παράλληλα, παρουσιάζουμε για πρώτη φορά στη διοργάνωση του 2026, το Live Park HORECA, μια πρωτοποριακή υπηρεσία που διευκολύνει την αναζήτηση θέσης parking κατά τη διάρκεια λειτουργίας της έκθεσης. Μέσω του site μας, οι επισκέπτες έχουν πλέον real-

time ενημέρωση για τις διαθέσιμες θέσεις σε όλους τους χώρους στάθμευσης, για να επιλέξουν αυτόν που επιθυμούν.

**Με ποιους τρόπους η έκθεση λειτουργεί ως εργαλείο ενημέρωσης, προσαρμογής και "θωράκισης" για τον επαγγελματία του τουρισμού και της μαζικής εστίασης απέναντι στις αυξημένες απαιτήσεις της αγοράς και τις σύγχρονες προκλήσεις;**

Στόχος μας, όπως προανέφερα, είναι να παρέχουμε το πιο κατάλληλο επαγγελματικό πλαίσιο για δικτύωση ανάμεσα σε εκθέτες και επισκέπτες, με στόχο να βρουν για τις επιχειρήσεις τους όλες τις λύσεις που μειώνουν το λειτουργικό κόστος, αναβαθμίζουν το τελικό προϊόν, και τις θωρακίζουν απέναντι στις σύγχρονες προκλήσεις. Η HORECA 2026 δεν είναι απλώς μια έκθεση προϊόντων, αλλά ένας οδικός χάρτης για τον εκσυγχρονισμό, την κερδοφορία και την ανάδειξη της μοναδικότητας κάθε επιχείρησης στον Τουρισμό και την Εστίαση. Παράλληλα, στα stages της έκθεσης όλα τα business trends και οι γαστρονομικές καινοτομίες μπαίνουν στο μικροσκόπιο. Experts του marketing και management και καταξιωμένοι chefs ανεβαίνουν στη σκηνή για να μεταφέρουν το know-how και την έμπνευση που χρειάζονται οι επαγγελματίες για να πάνε την επιχείρησή τους στο επόμενο επίπεδο.

**Ποιες καινοτομίες ξεχωρίζετε φέτος ανά κλάδο και πώς πιστεύετε ότι επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητα και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων του κλάδου;**

Η ενσωμάτωση της Τεχνητής Νοημοσύνης, οι συσκευές μηδενικών ρύπων, η κυκλική οικονομία και οι τεχνολογίες διαχείριση τροφίμων αποτελούν πλέον τους βασικούς πυλώνες της επιχειρηματικής ανταγωνιστικότητας. Αυτές οι καινοτομίες επιτρέπουν τη μείωση του λειτουργικού κόστους ενώ ταυτόχρονα αναβαθμίζουν την ποιότητα και το περιβαλλοντικό προφίλ της επιχείρησης. Στην HORECA 2026, οι επαγγελματίες θα ανακαλύψουν ανάμεσα σε 500 εκθέτες τις "έξυπνες" λύσεις που μετατρέπουν τη βιωσιμότητα σε εργαλείο κερδοφορίας και ανθεκτικότητας απέναντι στις σύγχρονες προκλήσεις.

## HORECA 2026

# Ξεκινά σήμερα η... έκθεση των εκθέσεων στο Metropolitan Expo

Η... έκθεση των εκθέσεων, όπως χαρακτηρίζεται από την αγορά μαζικής εστίασης, τουρισμού και φιλοξενίας, η HORECA 2026, ανοίγει σήμερα τις πύλες της στο Metropolitan Expo. Η διοργάνωση έχει καθιερωθεί ως θεσμός για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή, τροφοδοσία, εξοπλισμό και υποστήριξη υπηρεσιών ξενοδοχείων, εστιατορίων, καφετεριών και άλλων επαγγελματικών χώρων του κλάδου. Η έκθεση διεξάγεται κάθε χρόνο στο Metropolitan Expo στον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών Ελευθέριος Βενιζέλος, με την ευρύτερη συμμετοχή επιχειρήσεων, προμηθευτών και επαγγελματιών από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

### ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Η HORECA έχει στόχο να λειτουργήσει ως εμπορική πλατφόρμα που ενώνει την προσφορά και τη ζήτηση στον χώρο της φιλοξενίας, δημιουργώντας συνθήκες για επαγγελματικές επαφές, σύναψη συνεργασιών και ενημέρωση για νέες τάσεις, προϊόντα και υπηρεσίες. Με συνεχή ανάπτυξη από την έναρξή της, η έκθεση προσελκύει σταθερά μεγάλο αριθμό επισκεπτών και εκθετών, αναδεικνύοντας την επιχειρηματική δυναμική της ελληνικής αγοράς στον τουρισμό και τη μαζική εστίαση.

### ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΟΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ

Η στρατηγική της συνιστάται στην ολιστική κάλυψη του κλάδου. Η έκθεση περιλαμβάνει μια ευρεία γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών που απευθύνονται τόσο σε ξενοδοχειακές μονάδες, όσο και σε επιχειρήσεις εστίασης και καφεστίασης. Στο πλαίσιο αυτό, οι εκθέτες καλύπτουν το σύνολο της προμηθευτικής αλυσίδας, από τρόφιμα, ποτά και πρώτες ύλες, μέχρι εξοπλισμό κουζινών, συστήματα τεχνολογίας και ψηφιακές λύσεις.

Οι τομείς της έκθεσης οργανώνονται σε κατηγορίες που αντιστοιχούν στις βασικές ανάγκες των επιχειρήσεων του κλάδου. Στους κυριότερους περιλαμβάνονται:

- καφές και ροφήματα, με εκθέματα όπως καφέδες, τσάι, αναψυκτικά και συνοδευτικά προϊόντα
- food service και a' ύλες, που περιλαμβάνουν τρόφιμα, τροποποιημένα προ-



- ιόντα και πρώτες ύλες για κουζίνες
- ξενοδοχειακός εξοπλισμός και επίπλωση, με ειδικά προϊόντα για δωμάτια και κοινόχρηστους χώρους
- μηχανήματα κουζίνας και εξοπλισμός εστίασης, όπου εντάσσονται τεχνικές λύσεις για μαγειρική και σερβίρισμα
- ψηφιακές και διαχειριστικές λύσεις, που προωθούν την τεχνολογική υποστήριξη λειτουργιών επιχειρήσεων

### ΠΑΡΑΛΛΗΛΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

Η HORECA, εκτός από την εμπορική της διάσταση, περιλαμβάνει παράλληλες εκδηλώσεις που προσδίδουν εκπαιδευτικό, κοινωνικό και ανταγωνιστικό χαρακτήρα στην εκθεσιακή εμπειρία. Από

τα πιο γνωστά events είναι τα Coffee Championships, τα οποία οργανώνονται σε συνεργασία με την SCA Greece και περιλαμβάνουν διαγωνισμούς για baristas και άλλες ειδικές κατηγορίες. Οι διαγωνισμοί αυτοί λειτουργούν ως πλατφόρμα ανάδειξης δεξιοτήτων τεχνικής, δημιουργικότητας και επαγγελματισμού στον χώρο του specialty coffee, με συμμετοχές από επαγγελματίες από όλη τη χώρα και στόχο την ενίσχυση του επιπέδου εξυπηρέτησης και προϊόντος στον καφέ.

### BUSINESS LAB

Ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο του συνεδριακού προγράμματος της HORECA είναι το HORECA Business Lab. Σε αυτό το εργαστήριο επιχειρηματικής ανάπτυξης, παρουσιάζονται πρακτικές και στρατηγικές που αφορούν την επιχειρησιακή λειτουργία και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων του κλάδου. Μέσα από στοχευμένα workshops και παρουσιάσεις με θέματα όπως ψηφιακή στρατηγική, διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού, marketing

στον χώρο της φιλοξενίας και εφαρμογή τεχνολογιών, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να ενημερωθούν για σύγχρονες τάσεις και να αντλήσουν εργαλεία για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας τους.

## GASTRONOMY LAB

Το Gastronomy Lab αποτελεί μια ακόμ-μα παράλληλη ενότητα που επικεντρώνεται στον κόσμο της γαστρονομίας και της κουζίνας. Στο πλαίσιο αυτό, επαγγελματίες chef, ειδικοί της εστίασης και παραγωγοί έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν παρουσιάσεις για σύγχρονες τάσεις στη μαγειρική, βιώσιμες πρακτικές, τεχνικές κουζίνας και δημιουργικές προσεγγίσεις στη σύνθεση μενού και προϊόντων. Οι ενότητες αυτές, πέρα από την ενημερωτική τους διάσταση, ενισχύουν την ανταλλαγή τεχνογνωσίας και τη δικτύωση των συμμετεχόντων σε ένα περιβάλλον όπου η καινοτομία συνδέεται με την καθημερινή επιχειρησιακή πρακτική.

## ΕΚΘΕΣΗ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Η έκθεση έχει σταθερά διεθνή χαρακτήρα με σημαντική συμμετοχή εκθετών και επισκεπτών από το εξωτερικό, κάτι που ενισχύει τη θέση της HORECA στους επαγγελματικούς κόλπους εκθέσεων της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Μέσα από αυτή τη δυναμική, επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να ανοίξουν νέες αγορές, να εντοπίσουν διεθνείς συνεργασίες και να προβάλλουν καινοτόμες λύσεις σε ευρύτερο επίπεδο.

Από επιχειρηματική σκοπιά, η HORECA λειτουργεί ως σημείο αναφοράς και συγκέντρωσης επαγγελματιών του κλάδου. Η δυνατότητα άμεσης επαφής με προμηθευτές, ανταγωνιστές και πιθανούς συνεργάτες διευκολύνει τη λήψη αποφάσεων για επενδύσεις, αναβαθμίσεις εξοπλισμού και υιοθέτηση νέων τεχνολογικών λύσεων. Παράλληλα, η πρόσβαση σε εξειδικευμένα σεμινάρια και παρουσιάσεις παρέχει ενημέρωση πάνω σε



μεταβαλλόμενες επιχειρηματικές και καταναλωτικές ανάγκες, όπως διαχείριση πελατειακής εμπειρίας, ψηφιακό μάρκετινγκ και στρατηγικό σχεδιασμό.

## ΣΗΜΕΙΟ ΔΙΑΛΟΓΟΥ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Η HORECA έχει επίσης αναδειχθεί σε χώρο διαλόγου και ανταλλαγής απόψεων για κρίσιμα θέματα του κλάδου. Η παρουσία εκπροσώπων φορέων, εταιρειών και επαγγελματιών επιτρέπει τη διαμόρφωση ενός πλαισίου όπου οι επιχειρηματικές πρακτικές μπορούν να συζητηθούν, να αξιολογηθούν και να συνδεθούν με ευρύτερα επιχειρηματικά και οικονομικά δεδομένα. Αυτή η διάσταση της έκθεσης έχει συμβάλει στην εδραίωση της ως βασικού

πυλώνα ενημέρωσης και επαγγελματικής εξέλιξης για τις επιχειρήσεις του τουρισμού και της εστίασης.

Η HORECA επιβεβαιώνει τη θέση της ως κρίσιμου επιχειρηματικού γεγονότος για την Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή, προσφέροντας ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο εκθεσιακής παρουσίασης, ενημέρωσης και διασύνδεσης επαγγελματιών του κλάδου. Μέσα από τις κύριες και παράλληλες εκδηλώσεις της, η έκθεση συμβάλλει στη διαμόρφωση ενός ενεργού και ανταγωνιστικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος για τις επιχειρήσεις που επιδιώκουν να αναπτυχθούν και να ανταποκριθούν στις σύγχρονες προκλήσεις του κλάδου φιλοξενίας και μαζικής εστίασης.