
Η αλήθεια είναι
ότι το νερό μας
φιλτράρεται
από τη φύση.
Εκεί όπου ανήκει.
1100m
ΑρρΕνΑ
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ
ΑρρΕνΑ
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ
Καθαρό. Σαν την αλήθεια.
arrena.gr
arrena.water

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 23 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2419



• PIZZA FAN
Από τα €100+ εκατ. σε τζίρο, στο στόχαστρο των Αρχών για μη απόδοση ΦΠΑ τουλάχιστον €25 εκατ.



• ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
Έρχεται το πρώτο μεγάλο project με σύστημα ρομπότ-ανθρώπου - Εντός 2027 οι νέες αποθήκες της ION



• NICO LAZARIDI
Κυκλοφορεί το πρώτο της low alcohol κρασί - Ανάπτυξη 5% φέτος, επενδύσεις €5 εκατ. στην πενταετία



• SWEET BOND (ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ)
Έκλεισε συμφωνία με τον Βερόπουλο - Κοντά στον στόχο για τζίρο €1 εκατ. φέτος

Editorial
Νόμπελ σταθερότητας, έτος αστάθειας

Debrief
Γιατί η Κίνα πετάει (και τί πρέπει να κάνουμε οι υπόλοιποι)

Business Insight
Η Moody's, η Γαλλία και η εξαίρεση σταθερότητας εν μέσω αναταράξεων

Business Maker
- Carrefour: Τα 40 καταστήματα και το ραντεβού του Ιανουαρίου
- Pizza Fan: Η αντίδραση του efood και τα ερωτήματα για το delivery

SecretRecipe
Τίτλοι τέλους για το 17 στο Κολωνάκι

• ΟΜΗΡΟΣ

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 40 ΧΩΡΕΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

Τη στρατηγική που μέχρι σήμερα έχει καταστήσει την ΟΜΗΡΟΣ σε ισχυρή εξαγωγική εταιρεία, αναλύει ο CEO, Χρήστος Γιαννίτσης. Παράλληλα, περιγράφει τα σχέδια για περαιτέρω ανάπτυξη στις διεθνείς αγορές, αλλά και το γιατί η ΟΜΗΡΟΣ προχώρησε στην εξαγορά της A. Hadjipieris Ltd.

Η ΟΜΗΡΟΣ έχει πάνω από 40 χρόνια στην τυροκομία και σήμερα εξάγει περισσότερο από το 98% της παραγωγής της. Πότε και γιατί πήρατε την απόφαση να στραφείτε σχεδόν αποκλειστικά στις διεθνείς αγορές;
Αναγνωρίσαμε έγκαιρα ότι η τεχνογνωσία μας και η δυναμική των ελληνικών τυροκομικών προϊόντων μπορούσαν να υποστηρίξουν μια ισχυρή διεθνή παρουσία. Επενδύσαμε συστηματικά στις εξαγωγές, αναπτύσσοντας μακροχρόνιες συνεργασίες με αλυσίδες λιανεμπορίου και διανομείς. Σήμερα, η παρουσία μας σε περισσότερες από 40 χώρες αποτελεί τη βάση για την περαιτέρω ανάπτυξή μας.

Η Ευρώπη συνεχίζει να αποτελεί τη μεγαλύτερη αγορά για τα τυροκομικά προϊόντα. Τί ζητά σήμερα ο καταναλωτής σε καθεμία από τις αγορές και πού διαφέρουν μεταξύ τους;
Οι ανάγκες διαφοροποιούνται ανά αγορά, γι' αυτό δίνουμε έμφαση στην ευελιξία των συσκευασιών και των προϊοντικών λύσεων, σε στενή συνεργασία με τους πελάτες μας. Παράλληλα με τη Φέτα ΠΟΠ, αναπτύσσουμε τα λευκά τυριά και τα τυριά για ψήσιμο (grill cheese), καθώς και το κυπριακό χαλούμι ΠΟΠ, διευρύνοντας τις επιλογές μας. Στο πλαίσιο αυτό, έχουμε ξεκινήσει και την ανάπτυξη της παρουσίας μας στην Ισπανία.

Το μοντέλο σας είναι 80% ιδιόκτητα brands και 20% private label. Πώς ισορροπείτε ανάμεσα στα δύο, και θα αλλάξει αυτή η αναλογία τα επόμενα χρόνια;
Τα δύο μοντέλα λειτουργούν συμπληρωματικά: τα δικά μας σήματα ενισχύουν την αναγνωρισιμότητα της ΟΜΗΡΟΣ, ενώ η ιδιωτική ετικέτα δημιουργεί ευκαιρίες συνεργασίας με μεγάλους πελάτες. Δεν επιδιώκουμε αλλαγή της αναλογίας ως αυτοσκοπό, αλλά ανάπτυξη και των δύο δραστηριοτήτων με βάση τις πραγματικές ευκαιρίες κάθε αγοράς.

Ο κλάδος δοκιμάστηκε τον τελευταίο καιρό από την ευλογιά των αιγοπροβάτων. Πώς επηρεάστηκε η ζώνη γάλακτος σας και πώς στηρίξατε τους κτηνοτρόφους συνεργάτες σας;





Η βιωσιμότητα της βιομηχανίας είναι απόλυτα συνδεδεμένη με τη βιωσιμότητα της ελληνικής κτηνοτροφίας. Γι' αυτό και η στήριξή της αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώνες της δραστηριότητάς μας όλα αυτά τα χρόνια. Από την προμήθεια σε γενετικό υλικό και την ποιοτική τροφοδοσία, έως τη στρατηγική επένδυση σε υποδομές, ενισχύουμε διαχρονικά το δίκτυο συλλογής γάλακτος, ώστε να διασφαλίζουμε σταθερές συνεργασίες για την ομαλή τροφοδοσία της παραγωγής μας. Η ευλογιά ανέδειξε ακόμα περισσότερο την ευστοχία του στρατηγικού μας σχεδιασμού και τη σημασία στήριξης της κτηνοτροφικής βάσης καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου κι όχι αποκλειστικά σε περιόδους κρίσεων.

Το επενδυτικό πρόγραμμα των €24 εκατ. για το 2025–2026 έχει ήδη ανεβάσει τη δυναμικότητα πάνω από τους 400 τόνους γάλακτος ημερησίως. Τι σημαίνει αυτό σε όγκους και κύκλο εργασιών τα επόμενα χρόνια;
Η επένδυση ενισχύει την παραγωγική ευελιξία, την αυτοματοποίηση και την αποτελεσματικότητα σε όλη τη διαδικασία, από την επεξεργασία έως τη συσκευασία και την αποθήκευση. Μας επιτρέπει να ανταποκρινόμαστε καλύτερα στις απαιτήσεις των πελατών και να υποστηρίζουμε νέες εμπορικές συνεργασίες. Η αύξηση του κύκλου εργασιών, ωστόσο, θα εξαρτηθεί από την εξέλιξη της ζήτησης και την αξιοποίηση των νέων δυνατοτήτων.

Η εξαγορά της A. Hadjipieris Ltd είναι το πρώτο σας βήμα εκτός Ελλάδας σε επίπεδο παραγωγής. Γιατί Χαλλούμι και γιατί Κύπρος; Το πλάνο των €30 εκατ. προβλέπει νέα μονάδα 12.000 τόνων ετησίως. Πώς βλέπετε τον ανταγωνισμό στο Χαλλούμι Π.Ο.Π. και ποιες συνέργειες προκύπτουν με τη Φέτα στις διεθνείς αγορές;
Το Χαλλούμι ΠΟΠ συμπληρώνει τη Φέτα ΠΟΠ και μας δίνει τη δυνατότητα να αναπτύξουμε παρουσία σε μια ακόμη κατηγορία με ισχυρή ταυτότητα και διεθνείς προοπτικές. Η Κύπρος αποτελεί στρατηγικό βήμα για τη διεύρυνση της παραγωγικής μας βάσης. Στόχος μας είναι να αξιοποιήσουμε την τεχνογνωσία και τις νέες υποδομές, διατηρώντας σταθερή προσήλωση στην αυθεντικότητα, στην ποιότητα και στην αξιόπιστη εξυπηρέτηση των διεθνών πελατών.

Η νέα σειρά κυλινδρικών δοχείων 500 g και 1 kg είχε θετική υποδοχή. Τι κενό της αγοράς καλύπτει, ειδικά στα ethnic markets της Γερμανίας και της Αγγλίας;
Οι νέες συσκευασίες προσφέρουν μεγαλύτερη ευελιξία στη διάθεση και στη χρήση του προϊόντος, καλύπτοντας διαφορετικές ανάγκες λιανεμπορίου και επαγγελματιών. Η θετική ανταπόκριση στην Γερμανία και στο Ηνωμένο Βασίλειο επιβεβαιώνει τη σημασία της προσαρμογής της συσκευασίας στις απαιτήσεις κάθε καναλιού και κοινού.

Αναφέρετε ότι αξιολογείτε πιθανές νέες εξαγορές. Τί προφίλ εταιρείας σάς ενδιαφέρει: γεωγραφική επέκταση, νέα κατηγορία ή καθετοποίηση;
Μας ενδιαφέρουν κινήσεις που μπορούν να ενισχύσουν τη γεωγραφική μας παρουσία, να προσθέσουν νέες κατηγορίες ή να βελτιώσουν τη θέση μας στην αλυσίδα αξίας. Η εξαγορά στην Κύπρο αποτελεί παράδειγμα στρατηγικής διεύρυνσης. Κάθε νέα ευκαιρία αξιολογείται με βάση τη συνάφεια με τη δραστηριότητά μας και τη μακροπρόθεσμη αξία που μπορεί να δημιουργήσει.

Πού βλέπετε την ΟΜΗΡΟΣ σε πέντε χρόνια, και ποιο είναι το μεγαλύτερο ρίσκο για την ελληνική τυροκομία στο ίδιο διάστημα;
Στόχος μας είναι να διαθέτουμε ένα ισχυρότερο διεθνές αποτύπωμα, διευρυμένο χαρτοφυλάκιο και σύγχρονες παραγωγικές υποδομές στην Ελλάδα και στην Κύπρο. Για την ελληνική τυροκομία, μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις είναι η βιωσιμότητα της κτηνοτροφίας και η εξασφάλιση επαρκούς, ποιοτικής πρώτης ύλης. Η ανταγωνιστικότητα του κλάδου εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ανθεκτικότητα ολόκληρης της παραγωγικής αλυσίδας.

• AMMOUSA BEER

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 30% ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΜΟΝΑΔΑ

Με αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 30% αναμένεται να κλείσει το 2026 για την Ammousa Beer, η οποία εξετάζει παράλληλα το ενδεχόμενο δημιουργίας καθετοποιημένης παραγωγικής μονάδας. Η επιχείρηση, που ξεκίνησε την εμπορική της δραστηριότητα το 2019, αναπτύσσει το δίκτυο διανομής της στην Ελλάδα, ενώ διερευνά και νέες ευκαιρίες στις αγορές του εξωτερικού. Όπως δήλωσε στο FnB Daily ο ιδρυτής της εταιρείας, Γιώργος Ντάνος, η Ammousa καταγράφει σταθερή ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια. Το 2024 ο τζίρος αυξήθηκε κατά 15% και το 2025 κατά 20%, ενώ η φετινή χρονιά αναμένεται να κλείσει με την καλύτερη επίδοσή της μέχρι σήμερα.

Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Περίπου το 95% του κύκλου εργασιών προέρχεται από την ελληνική αγορά. Η εταιρεία έχει αναπτύξει παρουσία σε εστιατόρια, ξενοδοχεία και καταστήματα delicatessen, ενώ έχει επεκταθεί και στο οργανωμένο λιανεμπόριο, με τα προϊόντα της να διατίθενται στις αλυσίδες:

- Σκλαβενίτης
- Θανόπουλος
- Κρητικός Εκλεκτόν

ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Στο εξωτερικό, έχουν πραγματοποιηθεί μικρές τοποθετήσεις σε Σιγκαπούρη και Χονγκ Κονγκ, σε συνεργασία με την Μαυρίκος, ενώ τα προϊόντα της βρίσκονται και σε delicatessen σε Γερμανία, Αυστρία και Γαλλία. Παράλληλα, ο ιδρυτής της επιχείρησης βρίσκεται σε συζητήσεις με εισαγωγείς στην Ιταλία και την Κύπρο, με στόχο τη διεύρυνση της διεθνούς παρουσίας της.

Η ανάπτυξη του πελατολογίου στηρίχθηκε, μεταξύ άλλων, στην απευθείας προσέγγιση επαγγελματιών και στη συμμετοχή σε εκθέσεις. Όπως εξηγεί ο κ. Ντάνος, στα πρώτα βήματα της εταιρείας η αποστολή δειγμάτων σε chef, ξενοδοχεία και εστιατόρια αποτέλεσε βασικό μέσο για την εξασφάλιση συνεργασιών.

ΟΙ ΔΥΟ ΚΩΔΙΚΟΙ ΚΑΙ ΟΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Το χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνει σήμερα δύο προϊόντα. Η πρώτη μπύρα, Ammousa English IPA με ginger, κυκλοφόρησε το 2019 και έχει αποσπάσει 25 διεθνή βραβεία. Στα τέλη του 2024 προστέθηκε η Tropical Stout, η οποία, σύμφωνα με τον ιδρυτή της εταιρείας, αποτελεί την πρώτη ελληνική μπύρα αυτού του είδους. Το προϊόν συγκέντρωσε ενδιαφέρον από την κυκλοφορία του και απέσπασε επίσης διακρίσεις.

Η επιχείρηση ακολουθεί στρατηγική τοποθέτησης στην premium κατηγορία, επιλέγοντας συγκεκριμένα κανάλια πώλησης αντί της ευρείας παρουσίας σε κάθε τύπο καταστήματος. Για το 2027 εξετάζεται η κυκλοφορία τρίτου κωδικού, χωρίς να έχει ληφθεί οριστική απόφαση, καθώς προηγούνται οι δοκιμές και η τελειοποίηση της συνταγής.



Γιώργος Ντάνος, Ιδρυτής, Ammousa Beer

ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Το επόμενο βήμα αφορά τη δημιουργία καθετοποιημένης μονάδας, για την οποία βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις με πιθανούς χρηματοδότες. Μέχρι στιγμής, δεν έχουν ανακοινωθεί στοιχεία για το ύψος της επένδυσης ή το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

• SWEET BOND (ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ)

ΕΚΛΕΙΣΕ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΒΕΡΟΠΟΥΛΟ - ΚΟΝΤΑ ΣΤΟΝ ΣΤΟΧΟ ΓΙΑ ΤΖΙΡΟ €1 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ

Σε συμφωνία με τον Βερόπουλο για προϊόντα της Sweet Bond αλλά και για κοτόπουλο προχώρησε η Αγγελάκης. Παράλληλα, η Sweet Bond αναπτύσσει νέους κωδικούς και αναμένεται να πετύχει τον στόχο κύκλου εργασιών €1 εκατ. για το 2026.

PORTFOLIO

Η θυγατρική της Αγγελάκης στον τομέα του παγωτού και του γλυκού, η οποία ξεκίνησε τη δραστηριότητά της τον Μάιο του 2025, διαθέτει χαρτοφυλάκιο 42 κωδικών γλυκών και επιδορπίων. Όπως πληροφορείται το FnB Daily η διεύρυνσή του portfolio συνεχίζεται, με την εταιρεία να προετοιμάζει και σειρά γλυκοπαγωτών.

Το χαρτοφυλάκιο διατίθεται σε ατομικές και οικογενειακές συσκευασίες, καθώς και σε ταψί. Περιλαμβάνει σουφλέ σοκολάτας, προφιτερόλ, tiramisu, εκμέκ κανταΐφι, ραβανί και μπακλαβά, με ιδιαίτερη έμφαση στα σιροπιαστά. Την γκάμα συμπληρώνουν αμερικανικά κέικ, μηλόπιτα βουτύρου, μους μπισκότου και cheesecake φράουλας.

Στο εξωτερικό, έχει ξεκινήσει συνεργασίες σε Κύπρο και Βουλγαρία και διερευνά επέκταση στην Αλβανία, στην Σερβία και στην Ρουμανία.

ΔΙΑΝΟΜΗ & ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ

Η Sweet Bond επενδύει στη δημιουργία ιδιόκτητου δικτύου διανομής με την είσοδο στο λιανεμπόριο να προχωρά σταδιακά. Βασική κατηγορία είναι τα προϊόντα ζαχαροπλαστικής, τα οποία διαθέτουν τις κατάλληλες προδιαγραφές για τυποποιημένη διάθεση. Παράλληλα, βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις με αλυσίδες super market για πιθανές συνεργασίες.

Η εταιρεία δίνει έμφαση στην επιλεκτική τοποθέτηση σε premium σημεία, όπως gelaterie, σύγχρονα ζαχαροπλαστεία, pâtisserie και καταστήματα αρτοποιίας.



Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

KPMG

HR Symposium

Leading the Next Era

30 Years of HR Vision

"What if change isn't something that happens to us, but something we can shape?
The Art of Reinvention: How to Thrive in a World of Constant Change."



Jez Rose
Behaviour and culture expert, bestselling author, and creative practitioner

SCAN HERE

Register Now

Τρίτη 23 Φεβρουαρίου 2027 Μέγαρο Μουσικής Αθηνών

Δηλώστε τώρα συμμετοχή και επωφεληθείτε από την **Early Bird τιμή -20%** **έως τις 20 Νοεμβρίου!**

#HRSymposium

Αριθ. ΓΕ.Μ.Η 148595001000
© 2026 KPMG Σύμβουλοι Α.Ε., Ελληνική Ανώνυμη Εταιρεία και μέλος του διεθνούς οργανισμού ανεξάρτητων εταιρειών-μελών της KPMG συνδεδεμένων με την KPMG International Limited, ιδιωτική Αγγλική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυητικές εισφορές. Με την επιφύλαξη κάθε δικαιώματος.

Platinum Sponsors

EPSILONNET Scotwork

Distinguished Sponsors

2056 30 Χρόνια Μπροστά. Edenred HELLAS EAP EMPLOYEE ASSISTANCE PROGRAMS

Sponsors

Being Essential® TreasureLab

Supporters

GENESIS pharma teams unlocked

Wellness & Fitness Partner

TECHNOGYM

Stage Furnishing Partner

IKEA

With the support of

ΕΙΕΠ

Media Partner

FORTUNE GREECE

Media Sponsors

BANKINGNEWS BNB DAILY BusinessNews.gr BUSINESS TODAY Business Voice crisis monitor CSR & ESG CSRNEWS.gr DailyFax επιχειρώ FNB DAILY HR ICTplus mononews NetFax STARTUPPER TECHmail WORKFORCE

• PIZZA FAN

ΑΠΟ ΤΑ €100+ ΕΚΑΤ. ΣΕ ΤΖΙΡΟ, ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΤΩΝ ΑΡΧΩΝ ΓΙΑ ΜΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΦΠΑ ΤΟΥΛΑΧΙΣΤΟΝ €25 ΕΚΑΤ.

Αντιμέτωπη με έρευνα για φερόμενη μη απόδοση ΦΠΑ τουλάχιστον €25 εκατ. από το 2022 βρίσκεται η Pizza Fan. Ο Κώστας Αντάρας, ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της Fanatics Pizza (που διαχειρίζεται το δίκτυο της αλυσίδας), περιλαμβάνεται, σύμφωνα με τις μέχρι στιγμής πληροφορίες - μαζί με το No2 της εταιρείας, λογιστές και έναν προγραμματιστή και διαχειριστές - μεταξύ των εννέα συλληφθέντων της επιχείρησης της Διεύθυνσης Αντιμετώπισης Οργανωμένου Εγκλήματος η οποία ξεκίνησε στις 22 Οκτωβρίου, ενώ έχουν συλληφθεί ακόμη 10 άτομα που συνδέονται με καταστήματα franchise.

Η υπόθεση αφορά μια αλυσίδα που εμφάνισε πέρυσι πωλήσεις δικτύου €106 εκατ., σύμφωνα με όσα είχε δηλώσει ο ίδιος στο FnB Daily, τον περασμένο Απρίλιο. Τα καταστήματα παραμένουν ανοιχτά, ενώ οι έλεγχοι βρίσκονται σε εξέλιξη για να προσδιοριστεί η έκταση της φερόμενης χρήσης λογισμικού που επέτρεπε τη μη έκδοση αποδείξεων.

ΕΛΕΓΧΟΙ ΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Όπως ανέφερε στο FnB Daily πηγή της Ελληνικής Αστυνομίας, από την υπηρεσία που χειρίζεται το ποινικό σκέλος της υπόθεσης, οι έλεγχοι επρόκειτο να συνεχιστούν χθες σε όσα καταστήματα ήταν δυνατόν να ελεγχθούν. Ζητούμενο είναι να διαπιστωθεί σε ποια σημεία είχε εγκατασταθεί το συγκεκριμένο λογισμικό.

Η ίδια πηγή διευκρίνισε ότι το ποσό των €25 εκατ. αφορά τη φερόμενη μη απόδοση ΦΠΑ.

Κατά τον χρόνο της επικοινωνίας, δεν είχε ληφθεί απόφαση προσωρινής κράτησης, καθώς προηγείται η προσαγωγή των συλληφθέντων στον εισαγγελέα για την άσκηση ποινικής δίωξης και την ενδεχόμενη παραπομπή τους σε ανάκριση.

Ως προς τη λειτουργία του δικτύου, εξήγησε ότι η ενδεχόμενη σφράγιση καταστημάτων αποτελεί διοικητική πράξη αρμοδιότητας της ΑΑΔΕ, εφόσον συντρέχουν οι σχετικές προϋποθέσεις.

Οι έρευνες πραγματοποιούνται σε επαγγελματικούς χώρους και κατοικίες, με τη συνδρομή της ΑΑΔΕ και της Διεύθυνσης Εγκληματολογικών Ερευνών. Στο πλαίσιο της επιχείρησης κατασχέθηκαν περισσότερα από €500 χιλ., οχήματα, κοσμήματα και αποδεικτικό υλικό.

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΟΕΣ

Σε επίπεδο κλαδικής εκπροσώπησης, η Ελληνική Ένωση Επιχειρήσεων Οργανωμένης Εστίασης αποφάσισε, σε έκτακτη συνεδρίαση του διοικητικού της συμβουλίου, την αναστολή της ιδιότητας μέλους της Pizza Fan έως την πλήρη διερεύνηση της υπόθεσης.

Στην ανακοίνωσή της, η ΕΠΟΕΣ χαρακτηρίζει την απόφαση ομόφωνη, επικαλούμενη την τήρηση της νομιμότητας και της διαφάνειας ως προϋποθέσεις για την ανάπτυξη του κλάδου και τον υγιή ανταγωνισμό, με ρητή αναφορά στον σεβασμό του τεκμηρίου αθωότητας.

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ 136 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Η Pizza Fan, που ξεκίνησε το 1996, είχε δρομολογήσει την επέκταση του δικτύου της στα 136 καταστήματα έως το τέλος του 2026, από 100 στο τέλος του 2025, βασίζοντας την ανάπτυξη μέσω franshise. Στην επικοινωνία του με το FnB Daily τον Απρίλιο, ο κ. Αντάρας είχε αναφέρει ότι λειτουργούσαν 105 σημεία, με προοπτική να φτάσουν τα 110 έως το τέλος εκείνου του μήνα.

ΑΥΞΗΣΗ ΤΖΙΡΟΥ - ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ

Σε ό,τι αφορά την Φανατίκς Πίτσα ΕΠΕ, αυτή εμφάνισε πέρυσι κύκλο εργασιών €60,44 εκατ., αυξημένο κατά 18,6%, ενώ τα καθαρά κέρδη υποχώρησαν κατά 66,5%, στις €533 χιλ.

ΟΙ ΑΣΤΕΡΙΣΚΟΙ ΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ

Οι οικονομικές καταστάσεις του 2025 που δημοσίευσε στο ΓΕΜΗ η Φανατίκς Πίτσα ΕΠΕ, συνοδεύονται από γνώμη με επιφύλαξη από τον ορκωτό ελεγκτή λογιστή.

Η PKF Ευρωελεγκτική που υπογράφει τον ισολογισμό επισημαίνει ότι δεν έχει διενεργηθεί απομείωση επί των εμπορικών και λοιπών απαιτήσεων από επισφαλείς, επίδικους πελάτες και χρεώστες συνολικού ποσού €979 χιλ. ούτε έχει σχηματιστεί η αντίστοιχη πρόβλεψη.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Κώστας Αντάρας, Ιδρυτής, Pizza Fan

FOOD FORWARD

From Farm to Future

Το μεγαλύτερο συνέδριο για τον κλάδο των Τροφίμων & Ποτών **επιστρέφει**

2 SEASON



5–6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ NOTICE CONTENT & SERVICES

POWERED BY forum S.A. TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



AGAPITOU MARIA
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



BOURIKOS DIMITRIOS
General Director of customs & EXCISE



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS SA



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nero Pigon Grammou SA



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based,Dairy Numil Hellas SA



LYMPEROPOULOU ANTIGONI
CEO Hellenic Development Bank of investments (HDBI ex TANEO)



MANOLAS IOANNIS
Masaging Director, IBLS SA



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



MYLONAS CONSTANTINOS
VP Adecco & Head of Greece & Bulgaria || Public Affairs, EEAMENA



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder &E Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKO-POULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS SA



POTAMITIS ANTONIS
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies SA



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tsichas Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONVA SA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andersen Legal in Greece



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis SA



TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK



VAPORIDIS STELIOS
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas



VEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

Για περισσότερες πληροφορίες:

PLATINUM SPONSOR

50 ΧΡΟΝΙΑ μασούτης

GOLD SPONSORS

Desserta HELLAS S.A. exclusive partners of Borgiandmilch

LIDL Γιατί αξίζει.

BANKING PARTNER

ExportGate

EUROBANK

SILVER SPONSORS

Cellier

Elikonos Capital

ΕΛΟΠΥ ΠΑΣΕΓΕΣ

ΕΠ.Ο.ΕΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ

ΣΕΒ GREECE GLOBAL

TÜV AUSTRIA

SUPPORTERS

Adecco

DANONE ONE PLANET. ONE HEALTH

elvida FOODS

ibls

noisis

PARTNER

Mindy

MEDIA SPONSOR

VORIA.GR Η οικονομική e-εφημερίδα

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΘΝΙΚΟ ΚΡΑΣΙ ΕΔΟΔΟ ΕΘΝΙΚΟ ΔΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ ΑΜΠΕΛΟΥ ΚΑΙ ΟΙΝΟΥ

ΕΛΟΠΥ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΦΥΤΩΝ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ

ESE

ΙΝΕ ΓΣΕΕ

ΠΕΜΕΤΕ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

50 SEVE

ΣΕΒΤ

ΕΣΕΤ 1932

ΕΘΝΙΚΟ ΚΡΑΣΙ ΣΕΟ

ΣΕΦΥΜΕΝ Ελληνική Ένωση Μεγάλων Νεφών

• NESTLE

ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 3,7% ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ PETCARE ΚΑΙ FOOD & SNACKS

Στο 3,7% διαμορφώθηκε η οργανική ανάπτυξη της Nestlé στο εννεάμηνο του 2026 (πωλήσεις 65,86 δισ. ελβετικά φράγκα), με το 1,9% να οφείλεται στην πραγματική οργανική ανάπτυξη (RIG) και το 1,8% σε ανατιμήσεις.

Στο τρίτο τρίμηνο, το οποίο έκλεισε με οργανική ανάπτυξη 4%, ενισχύθηκε η ζήτηση σε τρόφιμα & snacks και σε τροφές για κατοικίδια, με την RIG - βασικός δείκτης που αποτυπώνει τις πωλούμενες ποσότητες - να διαμορφώνεται στο 2,8% και τις αυξήσεις τιμών να συμβάλλουν κατά 1,1%.

Η εταιρεία επιβεβαίωσε τον στόχο για αύξηση οργανικών πωλήσεων κατά 3% έως 4% στο σύνολο του έτους.

Ο CEO, Philipp Navratil, ο οποίος βρίσκεται στη θέση αυτή για λίγο περισσότερο από έναν χρόνο, έχει θέσει ως στόχο να αποκαταστήσει την ανάπτυξη στη μεγαλύτερη εταιρεία τροφίμων στον κόσμο, μετά από χρόνια αυξήσεων τιμών, υποτονικών πωλήσεων σε όγκο και προβλημάτων στην εκτέλεση της επιχειρηματικής στρατηγικής. Το επόμενο κρίσιμο βήμα είναι να διαπιστωθεί εάν οι καταναλωτές αγοράζουν πλέον περισσότερα προϊόντα της εταιρείας και όχι απλώς πληρώνουν υψηλότερες τιμές για αυτά.



Philipp Navratil, CEO, Nestle

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Οργανική ανάπτυξη - γ' τρίμηνο 2026

- φροντίδα κατοικίδιων (petcare): 5,3%
- τρόφιμα και snacks (food & snacks): 5%
- καφές (coffee): 3,4%
- διατροφή (nutrition): 0,3%

Καφές

Η κατηγορία κατέγραψε οργανική ανάπτυξη 3,4% το γ' τρίμηνο, η οποία οφείλεται στην αύξηση των τιμών κατά 2%, η οποία συνεχίζει να αποκλιμακώνεται, καθώς και στην αύξηση του πραγματικού εσωτερικού ρυθμού ανάπτυξης κατά 1,3%.

Η ανάπτυξη ήταν ευρεία σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές, με κύριους μοχλούς τις επιδόσεις των Nescafé και Starbucks.

Στην κατηγορία των creamers, οι επιδόσεις βελτιώθηκαν, χάρη στην καλύτερη πορεία του RIG της Coffee-mate, με σημαντική συμβολή από τις Starbucks και Natural Bliss.

Petcare

Η οργανική ανάπτυξη της κατηγορίας διαμορφώθηκε στο 5,3%, με RIG 4,3%. Οι επιδόσεις ήταν ισχυρές σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές.

Η ανάπτυξη οφείλεται στη συνεχιζόμενη ισχυρή πορεία της κατηγορίας των προϊόντων για γάτες, με τις πωλήσεις προς τους πελάτες (sell-in) να συμβαδίζουν με τις ισχυρές πωλήσεις προς τους τελικούς καταναλωτές (sell-out).

Η κατηγορία των προϊόντων για σκύλους παρέμεινε υποτονική, αντανακλώντας εν μέρει την επίδραση των υψηλότερων θερμοκρασιών στην κατανάλωση.

Η ανάπτυξη στον τομέα των θεραπευτικών προϊόντων επιταχύνθηκε, υποστηριζόμενη από στοχευμένες επενδύσεις. Τα μεγαλύτερα εμπορικά σήματα, συμπεριλαμβανομένων των Pro Plan και ONE, συνέχισαν να καταγράφουν ισχυρή αύξηση πωλήσεων.

Nutrition

Κατέγραψε οργανική ανάπτυξη 0,3%, με RIG -1,1% και αύξηση τιμών 1,4%. Η αρνητική επίδοση του RIG αντανακλά την ασθενέστερη πορεία των κατηγοριών παιδικής διατροφής και διατροφής για όλη την οικογένεια, καθώς και της βρεφικής διατροφής.

Η επίδραση της ανάκλησης βρεφικών γαλάτων συνέχισε να υποχωρεί, με τις επιδόσεις της κατηγορίας να βελτιώνονται κατά τη διάρκεια του τριμήνου.

Η ιατρική διατροφή κατέγραψε ένα ακόμη ισχυρό τρίμηνο, ενώ ο ρυθμός ανάπτυξης της διατροφής ενηλίκων επιβραδύνθηκε. Η Pure Encapsulations συνεχίζει να παρουσιάζει ισχυρές επιδόσεις, καταγράφοντας σταθερά διψήφια ποσοστά αύξησης πωλήσεων.

Food & Snacks

Οργανική ανάπτυξη 5,0%, με κύριο μοχλό την αύξηση του RIG. Η ανάπτυξη ήταν ευρεία σε όλα τα επιμέρους τμήματα της κατηγορίας, με πρωταγωνιστές τη ζαχαροπλαστική και τις λύσεις μαγειρικής. Παράλληλα, καταγράφηκε ισχυρή δυναμική τόσο στην AMS όσο και στην AOA, η οποία υποστηρίχθηκε από την εποχική κατανομή των παραγγελιών.

Η ανάπτυξη συνέχισε να καθοδηγείται από τα παγκοσμίως κορυφαία εμπορικά σήματα της εταιρείας με ετήσιες πωλήσεις άνω του $1 δισ., Maggi, Milo και KitKat.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Η Nestlé συνεχίζει την προσπάθεια απλοποίησης του χαρτοφυλακίου της, αποχωρώντας από δραστηριότητες που δεν θεωρούνται πλέον κεντρικές. Πρόσφατα συμφώνησε να πουλήσει τη δραστηριότητά της στις βιταμίνες, η οποία περιλαμβάνει εμπορικά σήματα όπως η Nature's Bounty, στην αμερικανική εταιρεία ιδιωτικών επενδυτικών κεφαλαίων, Yellow Wood Partners, έναντι $1 δισ.

ΠΛΗΓΜΑ $2 ΔΙΣ. ΑΠΟ ΤΗΝ ΡΩΣΙΑ

Παράλληλα, ο όμιλος αντιμετωπίζει τις συνέπειες της απόφασης της Ρωσίας να θέσει τα τοπικά περιουσιακά στοιχεία της Nestlé υπό προσωρινή διαχείριση. Η εξέλιξη αναμένεται να αφαιρέσει 1,6 δισ. ελβετικά φράγκα (περίπου $2 δισ)., από τον ισολογισμό της εταιρείας. Σημειώνεται ότι η Ρωσία αντιπροσωπεύει περίπου το 2% των πωλήσεων του ομίλου.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ

ΕΡΧΕΤΑΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΜΕΓΑΛΟ PROJECT ΜΕ ΣΥΣΤΗΜΑ ΡΟΜΠΟΤ-ΑΝΘΡΩΠΟΥ - ΕΝΤΟΣ 2027 ΟΙ ΝΕΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΤΗΣ ΙΟΝ

Δύο νέα μεγάλα projects πρόκειται να ανακοινώσει το αμέσως επόμενο διάστημα ο όμιλος Βογιατζόγλου, το ένα εκ των οποίων μάλιστα, όπως δηλώνει στο FnB Daily η Α' Αναπληρώτρια Διευθύνουσα Σύμβουλος, Άννα Βογιατζόλου, θα ενσωματώνει για πρώτη φορά σύστημα G2P (Goods-to-Person).

Πρόκειται για λύση διαχείρισης αποθηκών όπου ρομποτικά μέσα και αυτοματοποιημένοι μεταφορείς παραδίδουν τα αποθηκευμένα προϊόντα απευθείας σε εργαζόμενους που βρίσκονται σε σταθερές θέσεις, μειώνοντας σημαντικά τους χρόνους και αυξάνοντας την ταχύτητα εκτέλεσης των παραγγελιών.

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΣΤΟΝ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟ

Το έργο έρχεται να υπογραμμίσει την εξειδίκευση που έχει αποκτήσει ο όμιλος στο κομμάτι της αυτοματοποίησης αποθήκης. "Είναι ένας κλάδος στον οποία εισήλθαμε ουσιαστικά την τελευταία εξαετία, ως φυσική εξέλιξη της δουλειάς και της ισχυρής θέσης που αποκτήσαμε στο σκέλος των αποθηκών. Μπορούμε να πούμε ότι πλέον είμαστε κι εκεί πολύ δυνατοί. Συγκαταλεγόμαστε στις λίγες ελληνικές εταιρίες με πληθώρα έργων αυτοματισμού", αναφέρει χαρακτηριστικά.

ΠΡΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗ Η ΑΠΟΘΗΚΗ ΤΗΣ ΑΛΟΥΜΥΛ

Στα πιο πρόσφατα έργα που ανέλαβε ο όμιλος Βογιατζόλου περιλαμβάνονται ο σχεδιασμός, η προμήθεια και η υλοποίηση των νέων αυτοματοποιημένων αποθηκών της ΙΟΝ στην Στυλίδα. Το εν λόγω project, όπως



Άννα Βογιατζόγλου, Αν. Διευθύνουσα Σύμβουλος, Βογιατζόγλου

εξηγεί η κα Βογιατζόγλου, ενσωματώνει προηγμένο σύστημα Automated Storage & Retrieval System (AS/RS) υψηλών ταχυτήτων με Stacker Cranes (γερανοί) και πρόκειται να παραδοθεί το 2027.

Εξάλλου προς παράδοση βαίνει ένα ακόμα σημαντικό έργο που αφορά νέες αυτοματοποιημένες αποθήκες για λογαριασμό της Αλουμύλ.

Σύμφωνα με την κα Βογατζόγλου, ο όμιλος στοχεύει να συνεχίσει να επενδύει στο κομμάτι του αυτοματισμού καθώς εισπράττει ιδιαίτερα αυξημένο ενδιαφέρον από τον επιχειρηματικό κόσμο. "Νομίζω ότι με την κινητικότητα που βλέπουμε τόσο στο επίπεδο των logistics όσο και στην παραγωγή και με δεδομένη τη δυσκολία στην εύρεση εργατικού δυναμικού, το κοινό καταλαβαίνει πια την αξία και τη χρήση των αυτοματοποιημένων συστημάτων", υπογραμμίζει.

DATA Α' εξάμηνο (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2026: 22.525
2025: 18.054

Μικτό αποτέλεσμα
2026: 6.595
2025: 5.201

EBITDA
2026: 1.288
2025: (54)

Αποτέλεσμα προ φόρων
2026: 649
2025: (951)

"ΑΝΟΔΙΚΑ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2026"

Σε ό,τι αφορά τις οικονομικές επιδόσεις, ο όμιλος φαίνεται ότι συνεχίζει να διατηρεί τους υψηλούς διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης με τους οποίους ολοκλήρωσε το β' εξάμηνο του 2025 (αύξηση σχεδόν 25% στον κύκλο εργασιών και επιστροφή στην κερδοφορία). Αν και για ευνόητους λόγους (σ.σ. η εταιρεία είναι εισηγμένη) δεν αναφέρεται σε συγκεκριμένα νούμερα ή ποσοστά, σημειώνει με νόημα ότι "η φετινή χρονιά θα είναι πολύ καλύτερα από την περυσινή".

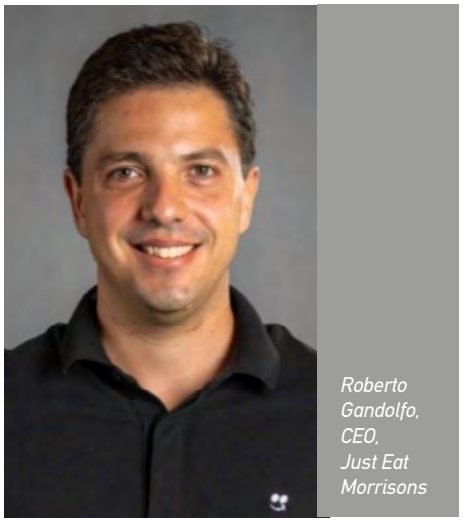
Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• JUST EAT ΚΑΙ MORRISONS

ΣΤΟ CAMBOURNE ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΜΕ ΡΟΜΠΟΤ ΤΗΣ STARSHIP

Η Just Eat και η Morrisons επεκτείνουν στο Cambourne του Cambridgeshire την παράδοση τροφίμων με αυτόνομα ρομπότ της Starship Technologies. Είναι η πρώτη φορά που η Just Eat ξεκινά την υπηρεσία σε περιοχή όπου δεν είχε ήδη delivery super market, με στόχο να δοκιμάσει την παράδοση εκεί όπου η συμβατική εφοδιαστική είναι πιο περιορισμένη.

- Καταστήματα Morrisons με ρομποτική παράδοση: 4, μαζί με το Cambourne
- Ήδη σε λειτουργία: 3 Morrisons Daily σε Sunderland και Milton Keynes
- Χωρητικότητα ρομπότ: περίπου 12 προϊόντα, ένα μέσο καλάθι μέσης εβδομάδας
- Προσφορά έναρξης: έκπτωση 5 λιρών σε παραγγελίες άνω των 25 λιρών, ως τις 21 Οκτωβρίου



Roberto Gandolfo, CEO, Just Eat Morrisons

• EL SABOR

ΣΕ ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΡΟΧΙΑ ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ - ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ, ΦΕΡΝΟΥΝ ΣΧΕΔΟΝ ΤΟ 60% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ

Συνέχιση της ανοδικής πορείας με μικρή αύξηση του τζίρου αναμένει για τη φετινή οικονομική χρήση η διοίκηση της El Sabor.

Όπως αναφέρει στις τελευταίες χρηματοοικονομικές καταστάσεις, παρακολουθεί συστηματικά τις συνεχιζόμενες γεωπολιτικές εντάσεις, αξιολογεί τις πιθανές επιπτώσεις τους στη δραστηριότητα της εταιρείας και λαμβάνει, όπου απαιτείται, τα κατάλληλα μέτρα για τον περιορισμό των επιχειρηματικών κινδύνων.

Με την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος και την πλήρη λειτουργία της δεύτερης γραμμής παραγωγής, η εταιρεία έχει δημιουργήσει ισχυρές βάσεις για τη συνέχιση της αναπτυξιακής της πορείας, την περαιτέρω ενίσχυση της εξαγωγικής της δραστηριότητας και την αξιοποίηση νέων επιχειρηματικών ευκαιριών κατά τις επόμενες χρήσεις.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Κατά τη φετινή χρήση, προχώρησε στην αναστολή λειτουργίας της Α μονάδας παραγωγής και στην μετατροπή σε μονάδα ανασυσκευασίας του προϊόντος Nacho N Dip.

Εξάλλου, εντός του 2025 τέθηκε σε πλήρη επιχειρησιακή λειτουργία, η δεύτερη γραμμή παραγωγής. Σύμφωνα με τη διοίκηση, "η εξέλιξη αυτή αποτελεί σημαντικό ορόσημο για την αναπτυξιακή πορεία της El Sabor, καθώς ενισχύει ουσιαστικά τη συνολική παραγωγική της ικανότητα, βελτιώνει την αποδοτικότητα των παραγωγικών διαδικασιών και επιτρέπει την αποτελεσματική κάλυψη των αυξημένων αναγκών της εγχώριας και διεθνούς αγοράς".

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Κατά τη διάρκεια του 2025, παρά το δυσμενές διεθνές περιβάλλον, η El Sabor επέδειξε προσαρμοστικότητα και ανθεκτικότητα, "προβαίνοντας στις απαραίτητες εμπορικές, παραγωγικές και οργανωτικές ενέργειες, με στόχο τη διασφάλιση της ομαλής λειτουργίας της, τη συνέχιση της εξυπηρέτησης των πελατών της και τη διατήρηση της ανταγωνιστικής της θέσης στην ελληνική και διεθνή αγορά".

Ο κύκλος εργασιών πέρυσι ενισχύθηκε εκ νέου. Ωστόσο, η μεγαλύτερη αύξηση του κόστους πωληθέντων (κατά περίπου 8%) δεν αντισταθμίστηκε από τη μείωση των εξόδων διοίκησης, διάθεσης και χρηματοοικονομικών, με αποτέλεσμα τα προ φόρων κέρδη να υποχωρήσουν κατά 14,8%, και τα καθαρά στο ίδιο περίπου ποσοστό.



Κωνσταντίνος Μάμης, Πρόεδρος & CEO, El Sabor

DATA 5ετία (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 34.725
2024: 34.097
2023: 32.374
2022: 26.189
2021: 23.051

Μικτό αποτέλεσμα
2025: 9.425
2024: 10.644
2023: 8.909
2022: 6.953
2021: 6.953

Κέρδη προ φόρων
2025: 2.398
2024: 2.813
2023: 2.280
2022: 1.531
2021: 2.367

Καθαρά κέρδη
2025: 1.947
2024: 2.282
2023: 1.851
2022: 1.245
2021: 1.930

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Πέρυσι οι πωλήσεις της εταιρείας στο εξωτερικό αυξήθηκαν κατά περίπου 4%, λίγο πάνω από τα €20 εκατ. και αφορούν το 58% του συνολικού της τζίρου. Σήμερα, η El Sabor εξάγει τα προϊόντα της σε περισσότερες από 60 χώρες παγκοσμίως. Το δίκτυο εξαγωγών καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της Ευρώπης, καθώς και αγορές όπως η Νότια Κορέα, η Ιαπωνία, η Σαουδική Αραβία, η Ταϊλάνδη, το Κατάρ, ο Καναδάς και η Βραζιλία. Παράλληλα, η εταιρεία διατηρεί ισχυρή παρουσία σε αγορές όπως η Βουλγαρία, η Ουγγαρία και η Ιταλία.

DATA πωλήσεις (σε €χιλ.)

Ελλάδα
2025: 14.698
2024: 14.801

Εξωτερικό
2025: 20.027
2024: 19.296

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• PEPSICO

ΚΛΕΙΝΕΙ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΣΤΡΕΦΕΤΑΙ ΣΤΙΣ ΜΠΑΡΕΣ ΠΡΩΤΕΪΝΗΣ

Με τα αναψυκτικά να χάνουν έδαφος στην Βόρεια Αμερική, η PepsiCo κάνει δύο κινήσεις μέσα σε μία εβδομάδα: κλείνει μονάδα εμφιάλωσης στο Knoxville του Τενεσί και επεκτείνει το brand Good Warrior στις μπάρες πρωτεΐνης, εκεί όπου βλέπει τη ζήτηση.

ΤΟ ΛΟΥΚΕΤΟ ΣΤΟ KNOXVILLE

Η μονάδα έκλεισε αμέσως. Οι εργαζόμενοι θα πληρωθούν ως την 1η Ιανουαρίου και η εταιρεία προσπαθεί να τους μετακινήσει σε κοντινές εγκαταστάσεις. Στην πόλη μένουν οι ομάδες πωλήσεων και διανομής, παράλληλα τον Σεπτέμβριο η PepsiCo είχε ανακοινώσει ότι σταματά την παραγωγή και σε μονάδα εμφιάλωσης στο Maryland.

- Απολύσεις: 112 εργαζόμενοι σε παραγωγή, συντήρηση και αποθήκη
- Όγκοι στην Βόρεια Αμερική το τελευταίο τρίμηνο: -2%

Ο CEO, Ramon Laguarta, είπε στους αναλυτές ότι η εταιρεία δεν είναι ικανοποιημένη με τα αναψυκτικά και ότι "ό,τι δεν σχετίζεται με την ανάπτυξη δεν θα είναι μέρος της εταιρείας". Η PepsiCo σχεδιάζει περικοπές κόστους, αυξήσεις τιμών και νέα προϊόντα σε Pepsi, Mountain Dew και Poppi.

ΜΠΑΡΕΣ ΠΡΩΤΕΪΝΗΣ ΑΠΟ ΤΟ GOOD WARRIOR

Στα snacks, όπου επίσης πιέζεται καθώς οι καταναλωτές περιορίζουν τις δαπάνες και στρέφονται σε λιγότερο επεξεργασμένα προϊόντα, η εταιρεία ακολουθεί την πρωτεΐνη. Το Good Warrior, που ξεκίνησε τον Μάρτιο ως η πρώτη είσοδος της PepsiCo στα meat sticks, περνά στις μπάρες:

- Πρωτεΐνη: 15 γρ. ανά μπάρα
- Ζάχαρη: έως 7 γρ.
- Γεύσεις: 3, sweet cocoa, cookie dough και cookies & cream
- Χωρίς τεχνητά συντηρητικά και αρώματα

Σύμφωνα με την PepsiCo, το 86% των Αμερικανών προσθέτει ενεργά πρωτεΐνη στη διατροφή του και πάνω από τους μισούς της δίνουν προτεραιότητα στα snacks. Πρωτεΐνη έχουν ήδη προσθέσει και τα Doritos και τα PopCorners, ενώ η εταιρεία έχει πει ότι έρχονται κι άλλα προϊόντα με απλούστερα συστατικά, εναλλακτικά έλαια και πρόσθετες φυτικές ίνες ή πρωτεΐνη.



Ramon Laguarta, CEO, Pepsico



John Furner, Πρόεδρος και CEO, Walmart

• WALMART

ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΤΗΣ ΣΕ AI AGENTS - ΘΑ ΨΩΝΙΖΟΥΝ... ΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Η Walmart δίνει στους AI agents τη δυνατότητα να ψάχνουν προϊόντα και να ολοκληρώνουν αγορές για λογαριασμό των πελατών της, ποντάροντας στο agentic commerce. Η κίνηση έρχεται σε αντίθεση με την Amazon, που προσπαθεί να περιορίσει την πρόσβαση τρίτων shopping agents στην πλατφόρμα της.

ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ CHATGPT, GEMINI ΚΑΙ MUSE

Μέσω του Walmart Agent Gateway, βοηθοί όπως το ChatGPT της OpenAI, το Gemini της Google και το Muse της Meta συνδέονται απευθείας με τα συστήματα της Walmart και του Sam's Club, για αναζήτηση και αγορά προϊόντων. Τα εργαλεία είναι διαθέσιμα σε όλους τους κατόχους λογαριασμού Walmart, χωρίς να χρειάζεται συνδρομή Walmart+.

ΟΡΙΑ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ

Τον Νοέμβριο έρχονται τα Agent Profiles, με τα οποία ο πελάτης:

- εγκρίνει χωριστά κάθε agent
- βλέπει τις αγορές κάθε agent ξεχωριστά από τις δικές του
- ορίζει όριο δαπάνης ή ζητά έγκριση για κάθε συναλλαγή
- μπορεί να ανακαλέσει την πρόσβαση ενός agent οποιαδήποτε στιγμή

Οι agents δεν έχουν πρόσβαση στα στοιχεία των καρτών πληρωμής και μπορούν να αποκλειστούν αν παραβιάσουν τους κανόνες της εταιρείας.

• NICO LAZARIDI

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΤΗΣ LOW ALCOHOL ΚΡΑΣΙ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 5% ΦΕΤΟΣ, ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €5 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ

Αντίστροφα για την κυκλοφορία του πρώτου της low alcohol κρασιού μετράει η Nico Lazaridi με το λανσάρισμα, όπως αποκαλύπτει στο FnB Daily ο Πρόεδρος της οινοποιίας, Φεδερίκος Λαζαρίδης, να τοποθετείται μέσα στον επόμενο μήνα.

Το όνομα αυτού, Sevenish (μεταφρ. "περίπου επτά"), προδίδει και τους αλκοολικούς του βαθμούς που περιορίζονται σε 7 και αποτελεί, σύμφωνα με τον ίδιο, προϊόν μιας νέας, καινοτόμου μεθόδου μερικής αποαλκοολοποίησης η οποία διατηρεί αναλλοίωτο στο μέγιστο δυνατό βαθμό το χαρακτήρα του κρασιού. "Μας πήρε πολύ κόπο, αγώνα και χρόνο. Μεταξύ άλλων, έπρεπε να λάβουμε τις απαραίτητες εγκρίσεις από το Χημείο και τις τελωνειακές αρχές. Όμως θεωρώ ότι το τελικό αποτέλεσμα μας δικαιώνει", σημειώνει ο κ. Λαζαρίδης.

Το Sevenish θα είναι διαθέσιμο σε δύο εκδοχές, λευκό και ροζέ ενώ η διανομή του θα ξεκινήσει ταυτόχρονα στο HoReCa και στο ράφι (κάβας και οργανωμένου λιανεμπορίου), με το marketing, την προώθηση και, γενικότερα, την οργάνωση του merchandising και του δικτύου διανομής να γίνεται από την θυγατρική Taste Artisans.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΤΑΣΗ

Τα low alcohol κρασιά, όπως παραδέχεται ο κ. Λαζαρίδης, έχουν αυτή τη στιγμή το momentum σε παγκόσμιο επίπεδο, εν μέσω μιας αγοράς αλκοόλ που στο σύνολό της παρουσιάζει έντονες πτωτικές τάσεις. "Αυτό έχει να κάνει με την διαφορετική φιλοσοφία με την οποία προσεγγίζουν οι νέοι καταναλωτές το αλκοόλ, την αυστηροποίηση των μέτρων για την οδήγηση και, ευρύτερα, την κατανάλωση αλκοόλ και, βεβαίως, το κόστος στα τελικά σημεία εστίασης", εξηγεί.

Η ελληνική αγορά κρασιού, επισημαίνει, είχε ένα αρκετά καλό α' τρίμηνο, ωστόσο το δεύτερο επηρεάστηκε από τις εξελίξεις στο Ιράν που είχαν αντίκτυπο στον τουρισμό, έστω κι αν ο τελευταίος φάνηκε να ανακτά το βηματισμό του στο γ' τρίμηνο.



Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟ ΔΕΚΑΜΗΝΟ

Σύμφωνα με τον ίδιο, στο δεκάμηνο του 2026 η Nico Lazaridi κινείται ελαφρώς ανοδικά σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι και η πρόβλεψη είναι ότι η χρονιά θα κλείσει με έναν ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 5%-6%.



Φεδερίκος Λαζαρίδης, Πρόεδρος, Nico Lazaridi

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBIT	Κέρδη προ φόρων
2025: 8.832	2025: 1.007	2025: 644
2024: 7.712	2024: 926	2024: 515

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ €1,8 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ ΑΜΥΝΤΑΙΟ

Για την ερχόμενη πενταετία έχουν προγραμματισθεί επενδύσεις συνολικού ύψους €5 εκατ., μοιρασμένες σχεδόν εξ ημισείας στις εγκαταστάσεις σε Δράμα και Αμύνταιο. Στην πρώτη περίπτωση, μάλιστα, έχει ήδη ολοκληρωθεί επενδυτικό πρόγραμμα €1,8 εκατ. στο πλαίσιο της "Εξυπνης Μεταποίησης" για την προσθήκη στο οινοποιείο, ρομποτικών συστημάτων και εξοπλισμού αυτοματισμού. Για το Αμύνταιο πρόκειται να κατατεθεί το επόμενο διάστημα επενδυτική πρόταση στο πλαίσιο της Δίκαιης Αναπτυξιακής Μετάβασης (ΔΑΜ).

ΥΠΟ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΜΥΚΟΝΟ

Την ίδια στιγμή, η οινοποιία βρίσκεται, όπως σημειώνει ο κ. Λαζαρίδης, σε φάση αναθεώρησης των σχεδίων της για την Μύκονο όπου το αρχικό πλάνο προέβλεπε συνδυασμό boutique οινοποιείου και υποδομών φιλοξενίας (studios), αναδεικνύοντας τον οινοτουρισμό καθώς επίσης και την φύτευση αμπελώνων σε 40 στρέμματα στη θέση Γιαλούδια. "Το υφιστάμενο κτίριο είχε χαρακτηρισθεί ως Κέντρο Οίνου, επομένως ήταν πλήρως τακτοποιημένο. Εμείς προχωρήσαμε στην απαραίτητη ρύθμιση ώστε να επιτραπεί η τουριστική χρήση του", αναφέρει, προσθέτοντας ότι οι αμπελώνες χρειάζονται ανασύσταση προκειμένου να υποστηρίξουν την παραγωγική πλευρά του εγχειρήματος. "Αυτό καθίσταται ακόμα πιο αναγκαίο λόγω των κακών κλιματολογικών συνθηκών οι οποίες έρχονται να προστεθούν στα γνωστά προβλήματα της πρωτογενούς παραγωγής στα Κυκλαδονήσια, όπως ο ανταγωνισμός μεταξύ τουρισμού και καλλιεργειών και η ανεπάρκεια των απαραίτητων για την άρδευση υδάτινων πόρων".

ΔΥΟ ΟΨΕΙΣ ΣΤΟΝ ΤΡΥΓΟ

Σε ό,τι αφορά τον φετινό τρύγο, παρά τις επιμέρους διαφορές που μπορούν να εντοπισθούν μεταξύ των 4 περιοχών απ' όπου παραλαμβάνει σταφύλια η Nico Lazaridi (Δράμα, Καβάλα, Νάουσα, Αμύνταιο), υπήρχε, τονίζει, ένας κοινός παρονομαστής.

"Αυτός ήταν η μεγάλη παρουσία ασθενειών, όπως περονόσπορος ή ωίδια στις αρχές της θερινής περιόδου, στο διάστημα Μαΐου- Ιουλίου, η οποία προκλήθηκε κατά κύριο λόγο από τις κλιματολογικές συνθήκες. Εκεί πλέον εξαρτόνταν από την επιμέλεια του παραγωγού (κάτι που ίσχυε και για εμάς, αφού κι εμείς καλλιεργούμε τους δικούς μας αμπελώνες), να φέρει την επιθυμητή ποιότητα και ποσότητα στο οινοποιείο. Επιπλέον, υπήρξε ένα ζήτημα με τον καύσωνα στα τέλη Ιουλίου- αρχές Αυγούστου, όχι τόσο με τις υψηλές θερμοκρασίες της ημέρας, όσο με τη λίγη δροσιά που επικρατούσε στη διάρκεια της νύχτας, κάτι επηρέασε τις ερυθρές κυρίως ποικιλίες".

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• LIDL ΕΛΛΑΣ

ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ LIDL PLUS, ΜΕ ΕΞΑΡΓΥΡΩΣΗ ΣΕ 400 ΠΡΟΪΟΝΤΑ Η ΚΟΥΠΟΝΙΑ

Η Lidl Ελλάς προσθέτει σύστημα πόντων στην εφαρμογή Lidl Plus. Το Lidl Points ξεκίνησε στις 22 Οκτωβρίου και λειτουργεί πάνω από τα υπάρχοντα προνόμια και κουπόνια της εφαρμογής, αφήνοντας στον πελάτη να διαλέξει πότε και σε τι θα εξαργυρώσει.

- Ο πελάτης σκανάρει την ψηφιακή κάρτα στο ταμείο και οι πόντοι πιστώνονται αυτόματα
- 1 πόντος ανά ευρώ, με στρογγυλοποίηση προς τα πάνω: αγορά €1,01 δίνει 2 πόντους
- 100 πόντοι καλωσορίσματος σε όλους τους χρήστες
- Περιοδικές προωθήσεις Extra Points, με πρώτη τους διπλούς πόντους σε επιλεγμένες κατηγορίες από τις 9 Νοεμβρίου
- Εξαιρούνται: βρεφικά τρόφιμα, δωροκάρτες Lidl, προπληρωμένες κάρτες τρίτων και σακούλες

ΠΩΣ ΕΞΑΡΓΥΡΩΝΟΝΤΑΙ

- Σε κατάλογο με πάνω από 400 δωρεάν προϊόντα
- Ή σε κουπόνια έκπτωσης για την επόμενη αγορά
- Οι πόντοι ισχύουν 24 μήνες



Η μεγάλη διάρκεια ισχύος, όπως σημειώνει η εταιρεία, απομακρύνει την πίεση να εξαργυρωθούν οι πόντοι πριν λήξουν στο τέλος του μήνα. "Δίνουμε τον πλήρη έλεγχο στους καταναλωτές μας, ώστε να επιλέγουν οι ίδιοι πώς και πότε θα επιβραβεύονται", δήλωσε η Chief Customer Officer της Lidl Ελλάς, Αφροδίτη Πάμπα.



• ΕΘΝΙΚΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΤΑΜΕΙΟ - ΕΑΤΕ - MUBADALA

ΜΝΗΜΟΝΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΚΟΙΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ – ΠΟΥ ΒΛΕΠΟΥΝ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Νέες προοπτικές για την προσέλκυση διεθνών επενδυτικών κεφαλαίων στην Ελλάδα και δυνατότητες συνεργασίας με διεθνείς επενδυτικούς οργανισμούς, δημιουργεί η υπογραφή Μνημονίου Συνεργασίας μεταξύ του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου, της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων και της Mubadala Investment Company, διεθνής επενδυτικός οργανισμός με έδρα το Άμπου Ντάμπι.

Η υπογραφή πραγματοποιήθηκε χθες Πέμπτη, 22 Οκτωβρίου, στο πλαίσιο του συνεδρίου Investopia, από τη Διευθύνουσα Σύμβουλο και τον Πρόεδρο της ΕΑΤΕ, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου και Χάρη Λαμπρόπουλο, τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου, Γιάννη Παπαχρήστου, την Εκτελεστική Διευθύντρια Κρατικών Συνεργασιών της Mubadala, Meera Al Suwaidi, παρουσία του Αναπληρωτή Υπουργού Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Νίκου Παπαθανάση.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΑΠΟ ΤΟ 2022

Σύμφωνα με τους όρους του Μνημονίου Συνεργασίας, το Εθνικό Αναπτυξιακό Ταμείο εντάσσεται στο υφιστάμενο πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ της ΕΑΤΕ και της Mubadala, το οποίο θεσπίστηκε το 2022, με στόχο τη διευκόλυνση της συμμετοχής της δεύτερης σε επενδυτικές ευκαιρίες που αφορούν:

- Εταιρείες του χαρτοφυλακίου της ΕΑΤΕ και των επενδυτικών κεφαλαίων στα οποία συμμετέχει
- Εταιρείες ή έργα που συνδέονται με το χαρτοφυλάκιο του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου
- Άλλες ευκαιρίες συνεπένδυσης που εξετάζουν κατά καιρούς η ΕΑΤΕ και το Εθνικό Αναπτυξιακό Ταμείο

"Η ΕΑΤΕ ΓΕΦΥΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ"

Ο Πρόεδρος και η Διευθύνουσα Σύμβουλος της ΕΑΤΕ, Χάρης Λαμπρόπουλος και Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, δήλωσαν: "Η διεύρυνση της μακρόχρονης και επιτυχούς συνεργασίας μας με τη Mubadala και η συμμετοχή του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου στο υφιστάμενο πλαίσιο συνεργασίας δημιουργούν νέες δυνατότητες για την προσέλκυση διεθνών κεφαλαίων στην ελληνική οικονομία. Η ΕΑΤΕ παραμένει προσηλωμένη στην αποστολή της να λειτουργεί ως γέφυρα μεταξύ εγχώριων επιχειρήσεων, επενδυτικών σχημάτων και διεθνών επενδυτών, ενισχύοντας την πρόσβαση σε χρηματοδότηση και επιταχύνοντας την ανάπτυξη καινοτόμων και εξωστρεφών επιχειρήσεων. Η συνεργασία αυτή επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη που δείχνουν κορυφαίοι διεθνείς επενδυτικοί οργανισμοί στις προοπτικές της χώρας μας και συμβάλλει στη δημιουργία ενός ισχυρότερου επενδυτικού οικοσυστήματος".

"ΑΞΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ"

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου, Γιάννης Παπαχρήστου, επισήμανε τα εξής: "Η συνεργασία του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου με τη Mubadala και την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων διευρύνει τις δυνατότητες συνεπένδυσης στην Ελλάδα και ενισχύει τις προοπτικές υλοποίησης επενδύσεων με μακροπρόθεσμη αναπτυξιακή προοπτική. Η εξέλιξη του Ταμείου σε ενεργό επενδυτή αποτελεί βασικό άξονα της στρατηγικής του. Μέσα από συνεργασίες με διεθνείς επενδυτικούς οργανισμούς, επιδιώκουμε να κινητοποιούμε πρόσθετα κεφάλαια, να αξιοποιούμε εξειδικευμένη επενδυτική τεχνογνωσία και να συμβάλλουμε στη δημιουργία διατηρήσιμης αξίας για την ελληνική οικονομία και την κοινωνία".

"ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ MUBADALA - ΕΑΤΕ"

Η Meera Al Suwaidi, Εκτελεστική Διευθύντρια Κρατικών Επενδυτικών Συνεργασιών της Mubadala, σημείωσε: "Η ένταξη του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου στη μακρόχρονη συνεργασία της Mubadala με την ΕΑΤΕ αξιοποιεί την ισχυρή παρουσία μας στην Ελλάδα και διευρύνει το φάσμα των επενδυτικών ευκαιριών που μπορούμε να διερευνήσουμε από κοινού. Συνδυάζοντας τη διεθνή εμπειρία και τα δίκτυά μας με την τοπική τεχνογνωσία των συνεργατών μας, θα συνεχίσουμε να στηρίζουμε επιχειρήσεις με ισχυρές εμπορικές προοπτικές, να επιδιώκουμε βιώσιμες χρηματοοικονομικές αποδόσεις και να συμβάλλουμε στη μακροπρόθεσμη οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας".



Από αριστερά: Χάρης Λαμπρόπουλος, Πρόεδρος, ΕΑΤΕ - Meera Al Suwaidi, Εκτελεστική Διευθύντρια Κρατικών Συνεργασιών, Mubadala - Γιάννης Παπαχρήστου, Διευθύνων Σύμβουλος, Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου - Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος, ΕΑΤΕ

• COCA-COLA ΤΡΙΑ ΕΨΙΛΟΝ

ΝΕΟΣ ΚΥΚΛΟΣ ΔΩΡΕΑΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ YOUTH EMPOWERED ΜΕ ΘΕΜΑΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΟ BURNOUT

Με πρώτη φορά θεματική για τη διαχείριση του άγχους και του burnout, ξεκινά ο δεύτερος φετινός κύκλος του Youth Empowered, του προγράμματος της Coca-Cola Τρία Έψιλον για την απασχολησιμότητα νέων 18 έως 30 ετών.

Από το 2017 το πρόγραμμα έχει στηρίξει περισσότερα από 62.000 άτομα, με εκπαίδευση, καθοδήγηση και δικτύωση για την είσοδό τους στην αγορά εργασίας.



ΠΕΝΤΕ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ

Τα σεμινάρια είναι δωρεάν, γίνονται online σε συνεργασία με την Socialinnov και διαρκούν δύο ώρες το καθένα:

- 23/10, 17:00: Παραγωγική Τεχνητή Νοημοσύνη στην καθημερινή δουλειά, με εργαλεία και prompts
- 4/11, 17:00: Οργάνωση, προτεραιότητες και ψηφιακά εργαλεία παραγωγικότητας
- 18/11, 16:00: Διαχείριση άγχους, burnout και ψυχική ανθεκτικότητα
- 19/11, 10:00: Επαγγελματική ταυτότητα και δικτύωση στα social media
- 9/12, 16:00: Επιχειρηματική σκέψη, από την ιδέα στην πράξη

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΨΥΧΙΚΗ ΕΥΕΞΙΑ

"Εξελίσσουμε διαρκώς το περιεχόμενό του, δίνοντας χώρο όχι μόνο στις δεξιότητες που ζητά η αγορά, αλλά και σε σύγχρονα ζητήματα που απασχολούν τους νέους, όπως η διαχείριση της πίεσης και η ψυχική ευεξία στην εργασία", δήλωσε η Ιωάννα Παπαϊωάννου, Community & Customer Partnerships Manager της Coca-Cola Τρία Έψιλον.

• Debrief •

ΓΙΑΤΙ Η ΚΙΝΑ ΠΕΤΑΕΙ (ΚΑΙ ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΜΕ ΟΙ ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ)

Για να βγάλει νόημα το σημερινό σημείωμα θα σας ζητήσουμε να αφιερώσετε 5 λεπτά από τον υπερπολύτιμο χρόνο σας για να παρακολουθήσετε μία από τις πιο ενδιαφέρουσες συζητήσεις που έχουμε δει εδώ και πολύ καιρό. Διεξήχθη πριν λίγες ημέρες μεταξύ του Γερμανού Καγκελαρίου, Friedrich Merz, και του CEO της Nvidia, Jensen Huang. Το βίντεο εδώ, επικεντρωθείτε στο διάστημα μεταξύ 10:05 και 13:48. Ειλικρινά, δείτε το.

Επιγραμματικά, ο Huang λέει τα εξής:

- Η προηγούμενη μεγάλη βιομηχανική επανάσταση, ο εξηλεκτρισμός, δημιούργησε τρεις ηγέτες: Γερμανία, ΗΠΑ, Ιαπωνία
- Στην παρούσα επανάσταση, την ψηφιοποίηση, οι ΗΠΑ επέλεξαν να "εξάγουν" τη βιομηχανία τους στην Κίνα
- Και έτσι τώρα έχουμε πάλι τρεις κολοσσούς: Γερμανία, Ιαπωνία, Κίνα
- Όμως, σήμερα η Κίνα έχει το εξής πλεονέκτημα: είναι η μόνη που πατάει πολύ άνετα και στις δύο προηγούμενες επαναστάσεις, ψηφιοποίηση και βιομηχανία
- Τώρα, όμως, ζούμε την επόμενη επανάσταση, την AI
- Η βιομηχανία θα υπάρχει για πάντα, τα ηλεκτρόνια δεν μπορούν να αντικαταστήσουν τα άτομα (σ.σ. αυτό που εννοεί ότι πάντα θα χρειαζόμαστε υλικά αγαθά, δεν θα γίνουν τα πάντα άυλα, δεν θα τρώμε και θα πίνουμε... πλατφόρμες)
- Εσείς, ως Γερμανία, σε αντίθεση με τις ΗΠΑ, μπορεί να μην γίνατε ψηφιακοί κολοσσοί, αλλά επίσης σε αντίθεση με τις ΗΠΑ, διατηρήσατε τη βιομηχανία σας, την εξειδίκευση, το craftmanship
- Αυτό, λοιπόν, που πρέπεις να κάνεις κ. Merz, είναι να παντρέψεις τη βιομηχανία που διαθέτεις, με την AI

Ο Huang περιέγραψε σε λιγότερο από 5 λεπτά, κάτι που αναλυτές, οικονομολόγοι, δημοσιογράφοι χρειαζόμαστε σεντόνια με περικοκλάδες για να πούμε. Και το περίεγραψε με ακρίβεια 1000%. Απλά, λιτά και απέρριτα, ώστε να μπορεί να το καταλάβει και ένα παιδί της Α' Δημοτικού.

Η τοποθέτηση του Huang δείχνει ακριβώς τον δρόμο που πρέπει να ακολουθήσει κάθε χώρα, όχι μόνο η Γερμανία. Η ανάπτυξη και η ευημερία του μέλλοντος θα έχει ως πυλώνες τη βιομηχανία και την AI. Οι ΗΠΑ, η Ευρώπη, η Ελλάδα πληρώνουν σήμερα ακριβώς αυτή την καταστροφική – για να μην πω κάτι άλλο – επιλογή της αποβιομηχανίσης.

Επίσης δείχνει και κάτι άλλο. Υπάρχουν υπερεπιτυχημένοι άνθρωποι με δισεκατομμύρια που μπορεί να βρίζουμε και να κακολογούμε, αλλά κακά τα ψέματα, το μυαλό τους δουλεύει σε άλλες συχνότητες και στροφές από το δικό μας. Δεν χρειάζεται να τους αποθεώνουμε, ούτε να καθόμαστε με ανοιχτό το στόμα μπροστά τους, αλλά και το να τους ακούμε δεν είναι κακό.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• MY MARKET

ΣΕΙΡΑ VIDCASTS ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΙΔΙΚΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ ΜΕ ΔΙΑΙΤΟΛΟΓΟΥΣ, ΠΑΙΔΙΑΤΡΟ ΚΑΙ ΣΕΦ

Με σειρά vidcasts για τη διατροφή των παιδιών επεκτείνει η My market το πρόγραμμα εταιρικής υπευθυνότητας "Μαζί, για κάθε οικογένεια", που ξεκίνησε το 2025. Στη δράση "Μαθαίνουμε Διατροφή", διαιτολόγοι, μια παιδίατρος και ο chef Πέτρος Συρίγος απαντούν σε καθημερινές απορίες των γονιών, με συντονίστρια τη δημοσιογράφο Βελίκα Καραβάλτσιου.

Τα θέματα καλύπτουν την παιδική παχυσαρκία, το σχολικό κολατσιό, την ενυδάτωση και τη διατροφή γύρω από την άθληση. Τα τρία πρώτα επεισόδια είναι στο YouTube, ενώ ακολουθούν:

- 29 Οκτωβρίου: μαγειρική για παιδιά και διατροφή στο σχολείο
- 12 Νοεμβρίου: αθλητισμός και διατροφή



Business Maker

CARREFOUR: ΤΑ 40 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΤΟΥ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ

Στις αρχές Ιανουαρίου αναμένεται να παρουσιάσει ο όμιλος AVE το πλάνο του, με τις κινήσεις στην Retail & More, που αναπτύσσει την Carrefour στην Ελλάδα, να αποτελούν μέρος του ευρύτερο σχεδιασμού. Σύμφωνα με πληροφορίες, το πρόγραμμα θα καλύπτει τις δραστηριότητες του ομίλου, περιλαμβάνοντας τη Yalco και την Pharma PLUS.

Μέχρι τότε, το ενδιαφέρον στρέφεται στην εξέλιξη του δικτύου Carrefour και στη βαρύτητα που αποκτά το franchise. Κατά τις ίδιες πληροφορίες, τα καταστήματα που λειτουργούν με αυτό το μοντέλο πηγαίνουν καλά, δίνοντας στη διοίκηση λόγους να επιμείνει στην κατεύθυνση. Τα 14 εταιρικά καταστήματα, που παραχωρήθηκαν, έχουν αντικατασταθεί αριθμητικά από σημεία franchise, με το δίκτυο να αριθμεί πλέον 40 καταστήματα.

Η αλλαγή στροφής ήρθε μετά το ναυάγιο του deal με το Bazaar. Η λογική του ομίλου, όπως επισημάνθηκε πρόσφατα από τη διοίκηση, ήταν σχετικά απλή. Κρατάς τις δραστηριότητες, που μπορούν να αναπτυχθούν χωρίς να φορτώνουν τον ισολογισμό, περιορίζεις εκείνες, που παράγουν ζημιές, και μεταφέρεις κεφάλαια σε νέες αγορές, όπου βλέπεις μεγαλύτερες αποδόσεις. Υπενθυμίζεται ότι η AVE διατηρεί το master franchise της γαλλικής αλυσίδας, το οποίο, σύμφωνα με τη διοίκηση, έχει ακόμη διάρκεια 6+10 ετών.

Η εικόνα της αγοράς, πάντως, δεν περιγράφεται ως καλή. Αυτό κάνει πιο απαιτητική την επόμενη περίοδο, καθώς η ανάπτυξη θα πρέπει να προχωρήσει μέσα σε ένα περιβάλλον που δεν προσφέρει εύκολη αύξηση πωλήσεων. Η θετική πορεία του franchise αποτελεί, επομένως, ένα από τα στοιχεία στα οποία στηρίζονται οι προσδοκίες για τη συνέχεια.

Προς το παρόν, δεν προκύπτει κάποια άλλη νέα κίνηση προς ανακοίνωση. Το ραντεβού τοποθετείται στις αρχές της νέας χρονιάς, όταν θα αποσαφηνιστούν οι προτεραιότητες της επόμενης τριετίας και η θέση κάθε δραστηριότητας στον σχεδιασμό της AVE. Για την Carrefour, το ερώτημα είναι πώς η διεύρυνση μέσω συνεργατών θα μεταφραστεί σε μεγαλύτερη εμπορική παρουσία. Για τον όμιλο συνολικά, το βάρος πέφτει στη σύνδεση των επιμέρους δραστηριοτήτων με συγκεκριμένους στόχους.

PIZZA FAN: Η ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΤΟΥ EFOOD ΚΑΙ ΤΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ DELIVERY

Η διάρκεια της διακοπής λειτουργίας των καταστημάτων Pizza Fan είναι το ερώτημα για τις πλατφόρμες delivery που συνεργάζονται με την αλυσίδα. Σύμφωνα με πηγές του efood, πρόκειται για ζήτημα που αφορά συνολικά το δίκτυο της επιχείρησης και δεν περιορίζεται σε τεχνική δυσλειτουργία της πλατφόρμας. Τα καταστήματα έχουν σταματήσει να δέχονται παραγγελίες από τα δικά τους ψηφιακά κανάλια, από τις πλατφόρμες και τηλεφωνικά.

Προς το παρόν, δεν υπάρχει εικόνα για το διάστημα που θα διαρκέσει αυτή η κατάσταση, αφήνοντας ανοιχτό και το θέμα της επόμενης ημέρας των συνεργασιών. Οι ίδιες πηγές δεν διευκρινίζουν ούτε τον τζίρο που πραγματοποιούσε η Pizza Fan μέσω efood ούτε τους όρους της συμφωνίας. Η παρουσία της αλυσίδας, με τουλάχιστον 110 καταστήματα πανελλαδικά, εξηγεί πάντως γιατί η εξέλιξη απασχολεί τις πλατφόρμες στις οποίες ήταν διαθέσιμη.

Εάν η διακοπή αποδειχθεί προσωρινή και αποκατασταθεί η λειτουργία, η συνεργασία θα μπορούσε να συνεχιστεί χωρίς πρόβλημα, κατά τις ίδιες εκτιμήσεις. Παραμένει, ωστόσο, το ερώτημα της αντίδρασης των καταναλωτών και του χρόνου που θα απαιτηθεί για την αποκατάσταση της εμπιστοσύνης. Συνεπώς, για τις πλατφόρμες, το επιχειρησιακό ζήτημα είναι πλέον διπλό: Πότε θα επανέλθει η δυνατότητα παραγγελιών και ποια θα είναι η ανταπόκριση των πελατών.

Δεν έχει γνωστοποιηθεί απόφαση διακοπής συνεργασίας. Η αβεβαιότητα αφορά κυρίως τη διάρκεια της παύσης και τις συνέπειές της στην εμπορική παρουσία της αλυσίδας, τόσο στα ψηφιακά κανάλια όσο και στο σύνολο του δικτύου της.

• ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ Η ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΜΕΙΩΣΗΣ ΤΙΜΩΝ - ΓΙΟΡΤΙΝΟ ΠΑΚΕΤΟ ΕΩΣ -25%

Ως το τέλος του 2026 θα συνεχιστεί η εθελοντική Εθνική Πρωτοβουλία Μείωσης Τιμών, μετά από σύσκεψη του Υπουργού Ανάπτυξης, Τάκη Θεοδωρικάκου, με τους προέδρους του ΣΕΒ, Σπύρο Θεοδωρόπουλο, και του ΣΕΒΤ Ιωάννη Γιώτη. Συμμετοχή επιβεβαίωσε και η Ένωση Σούπερ Μάρκετ Ελλάδος.

Ο ΝΕΟΣ ΚΥΚΛΟΣ

- Κωδικοί στον πρώτο κύκλο Σεπτεμβρίου-Οκτωβρίου: περίπου 1.400
- Σχολικά είδη: δεν περιλαμβάνονται πλέον
- Χριστουγεννιάτικο πακέτο τροφίμων: μειώσεις έως 25%

ΣΕΒ και ΣΕΒΤ θα συζητήσουν με τα μέλη τους για να μπουν περισσότερες επιχειρήσεις. Την αναλυτική λίστα με τους κωδικούς και τις μειώσεις θα δημοσιεύσει τις επόμενες ημέρες η Ανεξάρτητη Αρχή Ελέγχου της Αγοράς και Προστασίας του Καταναλωτή.



Νικόλας Μπορνόζης, Πρόεδρος, Capital Link

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ EUROSTAT

Ως ένδειξη ότι η πρωτοβουλία αποδίδει, το υπουργείο επικαλείται τον πληθωρισμό τροφίμων στην Ελλάδα κατά τη Eurostat:

- Ιούλιος: -0,4%
- Αύγουστος: 0,1%
- Σεπτέμβριος: -0,2%

Business Insight

Η MOODY'S, Η ΓΑΛΛΙΑ ΚΑΙ Η ΕΞΑΙΡΕΣΗ ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑΣ ΕΝ ΜΕΣΩ ΑΝΑΤΑΡΑΞΕΩΝ

Σήμερα κληρώνει για το γαλλικό χρέος καθώς **η Moody's θα αξιολογήσει την πιστοληπτική δυνατότητα της δεύτερης μεγαλύτερης οικονομίας της Ευρώπης.** Με την απόδοση του 10ετούς, ήδη, πάνω και από το όριο του 5% το rating του οίκου έχει αποκτήσει βαρύνουσα σημασία. Πρόκειται για τον δεύτερο ισχυρότερο οίκο αξιολόγησης, μετά την Standard & Poor's Global Ratings. Με τον οίκο Fitch αποτελούν τους γνωστούς και ως Big Three που από κοινού ελέγχουν το 90% με 95% της παγκόσμιας αγοράς πιστοληπτικής αξιολόγησης. **Για την ώρα οι οικονομολόγοι της Moody's αξιολογούν το γαλλικό χρέος σε βαθμίδα Aa3,** επτά πάνω από την κατηγορία των "σκουπιδιών" (junk), στην ίδια με της Αγγλίας και αρκετών άλλων χωρών.

Ήδη, από την αρχή της εβδομάδας η απόδοση του 10ετούς OAT έπαιζε οριακά χαμηλότερα του 5%, με τη δε διαφορά απόδοσης σε σχέση με το αντίστοιχο της Γερμανίας στις 150 μονάδες βάσης. **Την Τετάρτη υπερέβη και το 5% παραπέμποντας σε επίπεδα διεθνούς χρηματιστηριακής κρίσης,** ενώ σημαντικές εκροές μετοχικών θέσεων καταγράφονταν από Credit Agricole, BNP Paribas, Societe Generale e.t.c, με σημαντικό μέρος κεφαλαίων να στρέφεται προς το αμερικανικό χρέος, και δη το 10ετές των ΗΠΑ. **Η απόδοση 5,05% για το US10Y απόγευμα Πέμπτης,** συνδυαστικά με την διολίσθηση της ισοτιμίας δολαρίου/ευρώ ήταν "άκρως αγοράσιμη".

Σε αυτή τη συγκυρία, στην Ρώμη **η κυβέρνηση Meloni εξετάζει- εδώ και μέρες- το ενδεχόμενο να (ξανά) πάρει υπό τον έλεγχο της την πλατφόρμα διαπραγμάτευσης των ιταλικών ομολόγων.** Σημειωτέον πως το MTS (Mercato Telematico dei Titoli di Stato) λειτουργεί ως η κύρια ηλεκτρονική πλατφόρμα για τη διαπραγμάτευση ιταλικών κρατικών ομολόγων (όπως τα BTP και BOT). **Ο όμιλος Euronext κατέχει επί του παρόντος πλειοψηφικό μερίδιο 63%, ενώ το υπόλοιπο ανήκει σε άλλους χρηματοοικονομικούς μετόχους.** Ειδικότερα τα BTP είναι μέσο/μάκρο πρόθεσμοι τίτλοι, τα BOT συνήθως 3,6 ή 12μηνης διάρκειας.

Απαραίτητα τα ανωτέρω (και όχι μόνον...) γιατί σε αντιδιαστολή υπάρχει και διαφορετική κατάσταση. Το σημαντικό είναι πως αφορά την ελληνική πλευρά, και μάλιστα με θετικό πρόσημο.

Την ώρα που σε Γαλλία, Ιταλία, Βέλγιο, αλλά πλέον και σε Γερμανία το χρέος ξαναπαίρνει την ανηφόρα, η **Ελλάδα συμπεριλαμβάνεται στις ελάχιστες χώρες- εξαιρέσεις που κινούνται σε αντίθετη κατεύθυνση.** Επιπλέον, σε ό,τι αφορά στο έλλειμμα/πλεόνασμα, η ελληνική οικονομία είναι σε θέση που πριν 4-5 χρόνια θα έμοιαζε σχεδόν εξωπραγματική.

Στον... πιο καλό τον μαθητή (κατά Ζαμπέτα) παραπέμπει η περίπτωση της Ελλάδας, **διαιώνοντας (για την ώρα) τις προτεραιότητες που είχε θέσει η Αθήνα τόσο ως προς την πρόωρη αποπληρωμή υποχρεώσεων προς τρίτους (από τα... χρεωστούμενα των Μνημονίων),** την εμπροσθοβαρή τακτική που επέλεξαν οικονομικό επιτελείο και ΟΔΔΗΧ. Παράλληλα με τη σύνθεση του ελληνικού χρέους "εις χείρας τρίτων", με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για την δύσκολη συνέχεια. Σε αντίθεση με το χρέος της Γαλλίας, θυμίζω ότι το 55% του χρέους της Γαλλίας είναι σε "χέρια τρίτων". Αντίστοιχα της Ιταλίας που το 70% είναι σε εγχώρια (σ.σ. το 25%-30% σε ιταλικές τράπεζες, το 25% σε ασφαλιστικές, επενδυτικά ταμεία), δηλαδή είναι πιο ασφαλές συγκριτικά πάντα.

Σε ό,τι αφορά τη σύνθεση του ελληνικού δημόσιου/κρατικού χρέους, **σύμφωνα με τα αναλυτικά στοιχεία του Οργανισμού, είναι από τις ανθεκτικότερες αυτή την περίοδο στην Ευρώπη.**

Γιατί αναφέρομαι σε αυτά (όπως και σε προηγούμενα Insight μας) ακριβώς επειδή ό,τι κερδίζεται με κόπο και σε χρόνο, μπορεί εύκολα να χαθεί σε εβδομάδα. Επί της ουσίας **τέτοιες επιδόσεις αποτελούν εθνικό κεφάλαιο που πρέπει να προστατευθεί τόσο στην προεκλογική περίοδο-όσο και μετά.**

Όπερ, σοβαρότητα, υπευθυνότητα από άπαντες, κυβέρνηση και αντιπολίτευση.

Καθώς το 2027 προοιωνίζεται δυσκολότερο από το 2026.

• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΥΟ ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΪΚΑ ΠΑΡΚΑ ΣΤΑ ΚΕΝΤΡΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Με δύο νέα φωτοβολταϊκά πάρκα στα κέντρα διανομής των Οινοφύτων και της Σίνδου, επένδυσης €417.000, η ΑΒ Βασιλόπουλος συνεχίζει το πρόγραμμα βιωσιμότητας του €1 εκατ. τον χρόνο. Στόχος είναι να μειώσει κατά 50% το ανθρακικό της αποτύπωμα ως το 2030.

- Εξοικονόμηση ενέργειας το 2025: 2.390 MWh
- Μείωση εκπομπών το 2025: 735 τόνοι CO2e
- Εκπομπές Scope 1 και 2: -34,23% από το 2018
- Φωτοβολταϊκά: 16 εγκαταστάσεις, 1.578 kWp
- Νέα πάρκα: 2 x 500 kWp, κάλυψη περίπου 9% της κατανάλωσης στα Οινόφυτα και 16,6% στην Σίνδο



SECRETRECIPE

Τίτλοι τέλους για το 17 στο Κολωνάκι

Ένα ιστορικό εστιατόριο της Αθήνας διατηρεί την πόρτα του κλειστή μετά το καλοκαίρι. Πρόκειται για το 17, στην οδο Λυκαβηττού, στο Κολωνάκι, το οποίο παραμένει εκτός λειτουργίας μετά τις διακοπές του Αυγούστου. Όπως πληροφορείται το FnB Daily, ο λόγος δεν είναι άλλος από τις πολύ υψηλές απαιτήσεις του ιδιοκτήτη του ακινήτου για την ανανέωση του μισθωτηρίου. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι οι διαπραγματεύσεις ήταν σκληρές, χωρίς όμως να βρεθεί η χρυσή τομή.

Editorial

Νόμπελ σταθερότητας, έτος αστάθειας

Η Σουηδική Ακαδημία φέτος έστειλε ένα βαθιά παρήγορο μήνυμα. Ο κόσμος πληρώνει καύσιμα με το πετρέλαιο στα $110, βιώνει πληθωρισμό που επιστρέφει και βρετανικά ομόλογα σε αποδόσεις που είχαμε να δούμε από το 1998. Οι κύριοι της Στοκχόλμης κοίταξαν γύρω τους και αποφάσισαν να βραβεύσουν… τη σταθεροποίηση.

Οι Robert Hall και Michael Woodford πήραν πριν από δέκα ημέρες το φετινό Νόμπελ Οικονομίας "για τα μικροοικονομικά θεμέλια της μακροοικονομικής σταθεροποίησης".

Στα καθημερινά, κεντρικές τράπεζες και κυβερνήσεις εξομαλύνουν τις κορυφές και τις κοιλάδες της οικονομίας, θυμούμενες ότι η οικονομία δεν είναι διάγραμμα, αλλά εκατομμύρια νοικοκυριά και επιχειρήσεις που αποφασίζουν μόνα τους. Δίκαιο βραβείο. Ο Woodford ειδικά δίδαξε στις κεντρικές τράπεζες ότι η πολιτική τους είναι κατά το ήμισυ λόγια. Αν πείσεις τις αγορές για το αύριο, έχεις κάνει τη μισή δουλειά σήμερα. Το λένε forward guidance, και για μια δεκαετία λειτούργησε θαυμάσια, όσο ο πληθωρισμός κοιμόταν.

Το timing, ωστόσο, είναι κομψά ειρωνικό. Η ΕΚΤ αύξησε τα επιτόκια τον Ιούνιο και τον Σεπτέμβριο, για πρώτη φορά σχεδόν μετά από τρία χρόνια. Η Fed έκανε το ίδιο τον Σεπτέμβριο. Στις 28 και 29 Οκτωβρίου αποφασίζουν ξανά και οι δύο, και οι αγορές προσπαθούν να μαντέψουν αν το "meeting by meeting" σημαίνει παύση ή νέα αύξηση.

Η καθοδήγηση για το μέλλον κατέληξε καθοδήγηση για την επόμενη συνεδρίαση. Ο πληθωρισμός στην Ευρωζώνη ανέβηκε τον Σεπτέμβριο στο 3,8% και στην Ελλάδα στο 5,1%. Η αιτία δεν βρίσκεται σε κανένα μοντέλο συμπεριφοράς νοικοκυριών. Βρίσκεται σε ένα στενό πέρασμα στον Περσικό Κόλπο, που ανοιγοκλείνει ανάλογα με τη διάθεση στρατηγών.

Και για το Ορμούζ δεν υπάρχει εξίσωση.

Και μια λεπτομέρεια. Το Νόμπελ Οικονομίας δεν ήταν ιδέα του Άλφρεντ Νόμπελ. Το καθιέρωσε το 1968 η σουηδική κεντρική τράπεζα. Φέτος, λοιπόν, μια κεντρική τράπεζα βράβευσε τη θεωρία, που εξηγεί γιατί οι κεντρικές τράπεζες είναι απαραίτητες. Αν αυτό δεν είναι forward guidance, τι είναι;

Τίποτα από αυτά δεν μειώνει τη δουλειά των δύο. Ίσως μάλιστα την αναδεικνύει. Η θεωρία της σταθεροποίησης δεν γράφτηκε για τις ήσυχες εποχές αλλά για τις άγριες. Το ΔΝΤ προειδοποιεί ότι η ανθεκτικότητα της παγκόσμιας οικονομίας φτάνει στα όριά της. Τώρα θα φανεί αν τα μοντέλα αντέχουν την πραγματικότητα, ή αν, όπως συνήθως, η πραγματικότητα θα χρειαστεί λίγο χρόνο να ενημερωθεί για τα μοντέλα.

Ως τότε, συγχαρητήρια στους νικητές. Και καλή τύχη σε όλους τους υπόλοιπους. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

FNB SERVED DAILY. ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος

Με τη συνεργασία του Total Food Service

TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984

NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Sales Executive:** Ιφιγένεια Καραντώνη | **Project Director**: Μαρία Σταμένη
Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign | **Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης
Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr