

Μοναδικό.
Όπως κι εμείς.

22.03
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ

**ΒΙΚΟΣ**®

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 20 ΜΑΡΤΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2294

ΕΝΘΕΤΟ
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ



• SMERC

Πού εστιάζουν οι επενδύσεις €12 εκατ. σε Άροσις-Γη Βοΐου και Organic3S - Στα €40 εκατ. ο φετινός τζίρος του cluster τροφίμων



• ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗ

Αντιπρόεδρος ο Γιάννης Παπαδόπουλος – Οι τέσσερις στόχοι των επενδύσεων άνω των €20 εκατ.



• AVRAMAR ΕΛΛΑΔΑΣ

Η Cooke αποκτά τα δάνεια του ομίλου
- Δεν προχώρησε η συμφωνία με Aqua Bridge



• ΚΥΚΝΟΣ

Το στοίχημα των εξαγωγών και η dream market
- Στο 35% το μερίδιο στην Ελλάδα στην τομάτα

Editorial

Επικίνδυνες πολιτικές ισορροπίες

Debrief

Και μεσοπρόθεσμα τί;

Business Maker

- Ποια ελληνική εταιρεία πήρε ρίσκο και έκανε εξαγωγή στην εμπόλεμη ζώνη
- Η εστίαση μπροστά σε νέο κύμα ανατιμήσεων, αλλά χωρίς αντοχές

SecretRecipe

Έρχεται νέα πλατφόρμα σύγκρισης τιμών

Business Insight

Σύνοδος Κορυφής: Ακόμη ένα βήμα προς την Ευρώπη των δύο (:) ταχυτήτων

• ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ ΑΕ ΜΕ ΤΙΣ ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΙΚΕΣ ΣΕΙΡΕΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΤΗΝ FOOD EXPO 2026

Σε φάση εξέλιξης βρίσκεται η Αγγελάκης, ενισχύοντας της εξωστρέφειά της και επιταχύνοντας τη διεξόδου της σε νέα κανάλια και αγορές, όπως εξηγεί η Έλενα Καραγιάννη, Εμπορική Διευθύντρια της εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό, στη φετινή Food Expo παρουσίασε το σύνολο των προϊόντικών της σειρών, οι οποίες πλέον έχουν ανανεωθεί πλήρως.

Η Αγγελάκης είναι διαρκώς παρούσα στην Food Expo. Ποια είναι η σημασία της επένδυσης σε μια έκθεση, που απευθύνεται σε εξαγωγικές επιχειρήσεις;

Η συμμετοχή σε εκθέσεις όπως η Food Expo αποτελεί διαχρονικά στρατηγική επιλογή για την εταιρεία μας, καθώς δεν είναι απλώς ένα σημείο προβολής για το brand Αγγελάκης, αλλά μια ουσιαστική επιχειρηματική πλατφόρμα για τη δημιουργία και ενδυνάμωση συνεργασιών στην εγχώρια και διεθνή αγορά, που παράλληλα μας δίνει τη δυνατότητα να παρακολουθούμε και να κατανοούμε καλύτερα τις παγκόσμιες διατροφικές τάσεις. Ειδικά σε αυτή τη φάση εξέλιξης της εταιρείας, η παρουσία μας σε εκθέσεις με τόσο ισχυρό διεθνές αποτύπωμα, ενισχύει τη συνολική μας εξωστρέφεια και επιταχύνει τη διεξόδου μας σε νέα κανάλια και αγορές.

Φέτος, στην έκθεση, παρουσιάσατε επίσημα τη νέα εταιρική ταυτότητα και το ανανεωμένο brand Αγγελάκης. Ποιο ήταν το feedback, που πήρατε από επισκέπτες και συνεργάτες σας;

Το feedback ήταν ιδιαίτερα θετικό και, κυρίως, ουσιαστικό. Οι επαγγελματίες του κλάδου αναγνώρισαν ότι η Αγγελάκης έχει πλέον εισέλθει σε μια νέα εποχή, με ανανεωμένη εικόνα και πιο σύγχρονη προσέγγιση στην αγορά. Το μήνυμα "Taste Good Life" αποτυπώνει με ξεκάθαρο και άμεσο τρόπο τη φιλοσοφία μας: να προσφέρουμε βιώσιμη διατροφή, ευεξία, ποιότητα και γεύση στο καθημερινό τραπέζι. Το σημαντικότερο, όμως, είναι ότι αυτή η φιλοσοφία επιβεβαιώθηκε και στην πράξη, μέσα από την ίδια την εμπειρία των προϊόντων μας στο περίπτερο.



Ποια προϊόντα παρουσιάσατε φέτος;

Στη φετινή Food Expo παρουσιάσαμε το σύνολο των προϊόντικών μας σειρών, οι οποίες πλέον έχουν ανανεωθεί πλήρως. Την σειρά Αγγελάκης, που συνεχίζει να αποτελεί σημείο αναφοράς για την αυθεντική γεύση και τη σταθερή ποιότητα. Το Ελαιοπουλάκι® - ή OliVchicken® για το εξωτερικό - το καινοτόμο, superfood προϊόν μας, που χάρη στην ειδική διατροφή του με ελαιόλαδο και καλαμπόκι, προσφέρει διαφορετικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά, όπως επίσης και τη σειρά Mama's, με τις ready-to-cook προτάσεις μας που παρασκευάζονται από ατόφιο κοτόπουλο, χωρίς συντηρητικά και μας ξυπνούν αναμνήσεις από τις σπιτικές γεύσεις της μαμάς. Πρόκειται για τρεις σειρές που καλύπτουν διαφορετικές καταναλωτικές ανάγκες, απαντώντας στην αυξανόμενη ζήτηση για υψηλή ποιότητα και διατροφική αξία, χωρίς συμβιβασμούς στη γεύση.

Ποιος είναι ο φετινός στόχος σε ό,τι αφορά τις αγορές του εξωτερικού;

Βασικός μας στόχος για το 2026 είναι η περαιτέρω ενίσχυση του εξαγωγικού μας αποτυπώματος, τόσο μέσω της διεύρυνσης της παρουσίας μας σε υφιστάμενες αγορές όσο και μέσω της εισόδου σε νέες.

Ήδη έχουμε παρουσία σε 15 χώρες της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Ασίας, ενώ το επενδυτικό μας πρόγραμμα, που ολοκληρώνεται εντός του 2026, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για σημαντική αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας μας και διεύρυνση των δικτύων διανομής μας.

Σε αυτό το πλαίσιο, εστιάζουμε σε αγορές με υψηλή κατανάλωση κοτόπουλου, ενισχύοντας παράλληλα τη θέση μας σε κανάλια όπως το retail και το food service, μέσα από στρατηγικές συνεργασίες και στοχευμένες τοποθετήσεις προϊόντων.

• ΚΥΚΝΟΣ

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΚΑΙ Η DREAM MARKET - ΣΤΟ 35% ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΗΝ ΤΟΜΑΤΑ

Η ανάπτυξη στο κανάλι HoReCa και στις εξαγωγές αποτελεί το μεγάλο στοίχημα για την Κύκνος, καθώς η εταιρεία επιδιώκει να ενισχύσει τα μελλοντικά της μεγέθη πέρα από την ώριμη εγχώρια αγορά.

Με δεδομένο ότι στην Ελλάδα έχει ήδη φτάσει σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα διείσδυσης, με penetration που αγγίζει το 76% και awareness στο 97%, η περαιτέρω ανάπτυξη προϋποθέτει τη διεύρυνση της παρουσίας της σε νέα κανάλια και αγορές, όπως πληροφορείται το FNB Daily.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ BAG-IN-BOX

Στο πλαίσιο αυτό, η Κύκνος έχει θέσει ως στρατηγική προτεραιότητα την ενίσχυση του HoReCa, το οποίο θεωρείται κομβικής σημασίας για τα επόμενα χρόνια. Η εταιρεία επενδύει τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε υποδομές, με στόχο να ανταποκριθεί καλύτερα στις ανάγκες της επαγγελματικής αγοράς. Ενδεικτικά, προχώρησε σε επενδύσεις για την ανάπτυξη γραμμής ασκού (bag-in-box), διευκολύνοντας τη χρήση και την αποθήκευση προϊόντων από επαγγελματίες. Παράλληλα, διευρύνει την γκάμα της με προϊόντα όπως μαγιονέζα και μουστάρδα, ενώ προχωρά σε ανανέωση και διαφοροποίηση της κέτσαπ.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΥΝΤΑΓΩΝ

Την ίδια στιγμή, η εταιρεία εξελίσσει υφιστάμενες συνταγές, όπως σάλτσες για πίτσα και λαδερά, καθώς και τη σειρά fina, επενδύοντας στη βελτίωση της ποιότητας και της γευστικής ταυτότητας. Σημαντική προσθή-



Αχιλλέας Αγγελόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Κύκνος

κη αποτελεί και η ruira, ένα προϊόν που δεν υπήρχε έως τώρα στο χαρτοφυλάκιο της, ενισχύοντας περαιτέρω τη θέση της στην κατηγορία της τομάτας.

Παρά την ισχυρή παρουσία στην εγχώρια αγορά, όπου κατέχει ηγετική θέση με μερίδιο περίπου 35% σε αξία στην κατηγορία της τομάτας, η Κύκνος αναγνωρίζει ότι τα περιθώρια ανάπτυξης στο οργανωμένο λιανεμπόριο έχουν περιοριστεί. Ως εκ τούτου, στρέφει το βάρος της στρατηγικής της σε κανάλια όπως το HoReCa και το cash and carry,

τα οποία παρουσιάζουν μεγαλύτερες προοπτικές επέκτασης.

ΔΙΑΣΠΟΡΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Πυλώνες ανάπτυξης είναι και οι εξαγωγές. Η εταιρεία δραστηριοποιείται ήδη σε περίπου 100 χώρες, με σημαντική διασπορά συνεργασιών και επαναληψιμότητα παραγγελιών. Ωστόσο, το ποσοστό των εξαγωγών παραμένει σε μονοψήφια επίπεδα, γεγονός που αφήνει σημαντικά περιθώρια ενίσχυσης. Στόχος της διοίκησης είναι η αύξηση του ποσοστού αυτού στο 15% μέσα στην επόμενη διετία, με περαιτέρω άνοδο σε ορίζοντα πενταετίας ή εξαιτίας. Η στρατηγική ανάπτυξης στο εξωτερικό βασίζεται τόσο στην αύξηση των όγκων όσο και στη διεύρυνση της παρουσίας σε νέες αγορές, καθώς και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις τοπικές ανάγκες. Σε αυτό το πλαίσιο, η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών αποτελεί έναν από τους πιο φιλόδοξους στόχους για την Κύκνος, με την εταιρεία να τη χαρακτηρίζει ως "dream market" για τη μελλοντική της επέκταση. Σε ό,τι αφορά την πρώτη ύλη, η εταιρεία δεν αντιμετωπίζει επί του παρόντος ζητήματα επάρκειας, ενώ κατά διαστήματα ενισχύει τη δραστηριότητά της και μέσω εμπορίας. Συνολικά, η Κύκνος εισέρχεται σε μια φάση στρατηγικού μετασχηματισμού, με αιχμή το HoReCa και τις εξαγωγές, επιδιώκοντας να δημιουργήσει νέες πηγές ανάπτυξης και να ενισχύσει το διεθνές της αποτύπωμα.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• MONDELİZ INTERNATIONAL ΠΕΤΥΧΕ ΤΟΝ ΣΤΟΧΟ ΓΙΑ +5% ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ ΑΝΑΚΥΚΛΩΜΕΝΟΥ ΥΛΙΚΟΥ

Η Mondelez International ανακοίνωσε ότι πέτυχε τον στόχο της για αύξηση της χρήσης ανακυκλωμένου υλικού κατά 5% στην Ευρώπη σε σύγκριση με το 2020, ενώ προχωρά και πέραν του αρχικού σχεδιασμού της, μειώνοντας επιπλέον κατά περίπου 1.000 τόνους ετησίως τη χρήση παρθένου πλαστικού έως το 2025. Η εξέλιξη αυτή συνδέεται με τη μετάβαση από σκληρά πλαστικά δισκάκια σε δισκάκια που περιέχουν περίπου 80% ανακυκλωμένο πλαστικό, σε βασικές μάρκες της εταιρείας.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η εταιρεία ενισχύει τη στρατηγική βιωσιμότητας μέσω επενδύσεων σε τεχνολογίες μηχανικής και χημικής ανακύκλωσης, διευρύνοντας τη χρήση ανακυκλωμένων υλικών σε προϊόντα σοκολάτας και μπισκότων σε μεγάλες ευρωπαϊκές αγορές. Παράλληλα, υλοποιεί πιλοτικά προγράμματα κυκλικής οικονομίας και συνεργασίες με φορείς του κλάδου, με στόχο τη βελτίωση της συλλογής και διαλογής πλαστικών συσκευασιών. Σύμφωνα με



Dirk Van de Put, CEO, Mondelez International

την εταιρεία, οι πρωτοβουλίες αυτές εντάσσονται στη συνολική προσπάθεια για μείωση της εξάρτησης από παρθένο πλαστικό και ενίσχυση ενός πιο κυκλικού μοντέλου συσκευασιών στην Ευρώπη, ανταποκρινόμενη στις αυξανόμενες απαιτήσεις βιωσιμότητας και ανακυκλωσιμότητας στον κλάδο των σνακ.

Η



NOTICE

CONTENT & SERVICES

παρουσιάζει το
1ο Συνέδριο

Αγροδιατροφικού τομέα στην Αθήνα



**AGRI FOOD
FORWARD**

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων του κλάδου
Παρουσίαση ερευνών και τάσεων για το μέλλον
Προτάσεις καινοτομίας και ψηφιοποίησης
Πιστοποίηση και εξωστρέφεια
Networking με στελέχη της αγοράς



**Αγαπητού
Μαρία**
Διευθύντρια Πιστοποίησης
Συστημάτων Διαχείρισης
& Προϊόντων,
TUV AUSTRIA Hellas



**Βαπορίδης
Στέλιος**
Διευθυντής Ανάπτυξης
Αγροδιατροφικού
Τομέα,
TUV AUSTRIA Hellas



**Davran
Ismail**
Global Product
Manager,
TUV AUSTRIA Group



**Δρυς
Στέλιος**
CEO,
Food Standard



**Καλλιάς
Γιάννης**
Country Manager,
TUV AUSTRIA in Greece



**Λεουτσάκου
Λίνα**
Sustainability & Public
Affairs Manager,
Αθηναϊκή Ζυθοποιία



**Μάμαλης
Σπύρος**
Πρόεδρος,
ΕΛΓΟ - ΔΗΜΗΤΡΑ



**Ποταμίτης
Διονύσιος**
Owner, Evlogia



**Λαμπρόπουλος
Χάρης Dr**
Πρόεδρος, Ελληνική
Αναπτυξιακή Τράπεζα
Επενδύσεων ΑΕ, ΕΙΒ
& EIF



**Ρεμπούτσικα
Γεωργία**
Διευθύνουσα
Σύμβουλος, ΕΟΠΠΕΠ



**Σίμος
Δημήτριος**
Managing Partner
& CEO, SPOROS
PLATFORM



**Τακάς
Νικόλαος**
Managing Partner,
THERMI VC



**Τουραλιάς
Απόστολος**
Πρόεδρος, ΕΛΟΠΥ

2 Απριλίου 2026

Αμφιθέατρο Οργανισμού Κεντρικών
Αγορών & Αλιείας (ΟΚΑΑ)

POWERED BY



ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

• **ΑΒΡΑΜΑΡ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Η COOKE ΑΠΟΚΤΑ ΤΑ ΔΑΝΕΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ - ΔΕΝ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ AQUA BRIDGE

Σε νέα φάση εισέρχεται η διαδικασία εξεύρεσης επενδυτή για την Avramar Ελλάδας, με την καναδική Cooke Inc. να προχωρά σε υπογραφή μνημονίου κατανόησης για την απόκτηση των υφιστάμενων δανειακών υποχρεώσεων του ομίλου από τις πιστώτριες τράπεζες. Η κίνηση αυτή, σε συνδυασμό με την ήδη υφιστάμενη συμφωνία για την απόκτηση του μετοχικού κεφαλαίου, διαιμορφώνει τις προϋποθέσεις για την ανάληψη του επιχειρησιακού ελέγχου της εταιρείας από την Cooke, όπως ανέφερε η εταιρεία.

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ COOKE

Η Cooke Aquaculture Inc. ιδρύθηκε το 1985 από την οικογένεια Cooke στο Νιου Μπράνσγουικ του Καναδά. Ξεκινώντας από μία μονάδα εκτροφής και 5.000 σολομούς, η Cooke Inc. έχει εξελιχθεί στη μεγαλύτερη ιδιωτική οικογενειακή εταιρεία θαλασσινών στον κόσμο, απασχολώντας 13.000 εργαζόμενους παγκοσμίως. Ο όμιλος εταιρειών Cooke δραστηριοποιείται παγκοσμίως στους τομείς της υδατοκαλλιέργειας και της αλιείας άγριων ιχθύων σε 15 χώρες, παρέχοντας μια βιώσιμη πηγή θαλασσινών που φτάνει σε τραπέζια σε όλο τον κόσμο.

ΤΕΛΟΣ ΣΤΙΣ ΠΟΛΥΜΗΝΕΣ ΔΙΕΡΓΑΣΙΕΣ

Η εξέλιξη έρχεται μετά από πολύμηνες διεργασίες και έντονες ζυμώσεις μεταξύ των τραπεζών, οι οποίες αναζητούσαν προτιμητέο επενδυτή για την Avramar, σε ένα σύνθετο και απαιτητικό περιβάλλον. Στο προηγούμενο στάδιο της διαδικασίας είχε αναδειχθεί ως προτιμητέος επενδυτής η αραβική AquaBridge, ωστόσο η συγκεκριμένη προοπτική δεν προχώρησε, οδηγώντας σε επανακαθορισμό των ισορροπιών και άνοιγμα του δρόμου για νέα σχήματα.

Στο σκέλος των προσφορών, η πλευρά της Cooke φέρεται να κατέθεσε νέα πρόταση, ενώ σύμφωνα με πληροφορίες της αγοράς, η Aqua Bridge είχε εξετάσει το ενδεχόμενο αναθεωρημένης προσφοράς σε υψηλότερα επίπεδα. Το τελικό ύψος των αποτιμήσεων και η έκβαση της διαδικασίας παραμένουν ανοιχτά, με το τοπίο να χαρακτηρίζεται από ρευστότητα.

ΤΟ ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΟ

Υπενθυμίζεται πως τον περασμένο Νοέμβριο δεν κατατέθηκε ο φάκελος του σχεδίου εξυγίανσης στο Πρωτοδικείο Αθηνών, κίνηση που αναμενόταν από την AquaBridge και την Avramar και θα έβαζε τέλος στα σενάρια καθυστέρησης εξυγίανσης της εταιρείας. Η κατάθεση του φακέλου



θα σήμαινε ότι η Avramar μεταβιβάζεται στην αραβική Aqua Bridge, που εδώ και έναν χρόνο σχεδόν, έχει αναδειχθεί προτιμητέος επενδυτής. Η Amerga, ο κύριος μέτοχος της Avramar, είχε αρχικά συμφωνήσει με την Aqua Bridge που έχει ολοκληρώσει όλα τα στάδια του διαγωνισμού. Η διαδικασία προσέλκυσης επενδυτή, που πάγωσε πρακτικά τις προηγούμενες εβδομάδες, τόσο λόγω της πρότασης-σφήνα από την καναδική Cooke, όσο και λόγω εορτών, αναμένεται να επανεκκινήσει άμεσα, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις τραπεζικών πηγών, καθώς οι τεχνικοί φάκελοι είναι ουσιαστικά έτοιμοι.

Χρονολογικά, η διαδικασία είχε αρχικά συνδεθεί με την προϋπόθεση υποβολής επικυρωμένων οικονομικών στοιχείων έως τον Νοέμβριο. Παρά την παρέλευση του αρχικού χρονοδιαγράμματος, οι τράπεζες διαθέτουν επικαιροποιημένα δεδομένα και πλήρη εικόνα, χωρίς να τίθεται ζήτημα πληρότητας ή κανονιστικής συμμόρφωσης. Ιδιαίτερη σημασία αποδίδεται και στη νομική διάσταση της υπόθεσης. Πηγές της αγοράς επισημαίνουν ότι, σε περίπτωση οριστικής απομάκρυνσης της Aqua Bridge από τη διαδικασία, δεν αποκλείεται προσφυγή στη δικαιοσύνη με διεκδίκηση αποζημιώσεων, επικαλούμενη παραβίαση συμφωνιών σε επίπεδο αρχών, παρά την απουσία ρητρών.

ΚΡΙΣΙΜΟΣ ΠΑΙΚΤΗΣ Η ΑΒΡΑΜΑΡ

Σε επίπεδο αγοράς, η Avramar παραμένει κρίσιμος παίκτης για τη μεσογειακή ιχθυοκαλλιέργεια, με κάθετα ολοκληρωμένη δραστηριότητα που περιλαμβάνει ιχθυογεννητικούς σταθμούς, μονάδες εκτροφής, επεξεργασία, συσκευασία και παραγωγή ιχθυοτροφών. Η πορεία της διαδικασίας θεωρείται κομβική τόσο για την εγχώρια παραγωγική βάση όσο και για τη θέση της Ελλάδας στις διεθνείς αγορές τσιπούρας και λαβρακιού. Οι τελικές αποφάσεις των τραπεζών αναμένονται το προσεχές διάστημα, με τη διαδικασία να εισέρχεται σε φάση αυξημένης έντασης και διαπραγματεύσεων.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΘΡΑΚΗΣ

ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΕ ΣΤΟΝ ΔΙΕΘΝΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ CONCOURS INTERNATIONAL DE LYON 2026

Σημαντικές διακρίσεις απέσπασε η Ζυθοποιία Μακεδονίας Θράκης στον διεθνή διαγωνισμό Concours International de Lyon 2026. Στον διαγωνισμό, στον οποίο συμμετείχαν περισσότερα από 1.500 δείγματα μπύρας από 65 κατηγορίες, οι μπύρες Βεργίνα κατέκτησαν μία σειρά βραβείων.

Ειδικότερα,

- η Βεργίνα Black απέσπασε Χρυσό Βραβείο και τον τίτλο "Best Beer from Greece"
- η Βεργίνα Lager και η Βεργίνα Porfyra τιμήθηκαν με Ασημένια Βραβεία

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, "η νέα αυτή επιτυχία εντάσσεται στη διαχρονική παρουσία της εταιρείας στον συγκεκριμένο θεσμό, όπου έχει επανειλημμένα διακριθεί, ενισχύοντας τη φήμη της για συνέπεια, καινοτομία και προσήλωση στην παραγωγή ποιοτικής ελληνικής μπύρας. Παράλληλα, οι διακρίσεις συμβάλλουν στην ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας της ελληνικής ζυθοποιίας και των εγχώριων προϊόντων".

• **ΣΟΚΟΛΑΤΑ ΑΓΑΠΗΤΟΣ**

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟ 2025 ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ - ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΟΝΑΔΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΗΝ Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ

Αύξηση πωλήσεων 10% κατέγραψε το 2025 η Σοκολάτα Αγαπτός, σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στο Fnb Daily, ο CEO της εταιρείας, Θεόδωρος Βαλογιώργης. Συγκεκριμένα, η λιανική σημείωσε ανάπτυξη περίπου 5%, ενώ η χονδρική ενισχύθηκε κατά περίπου 20%.

Η εταιρεία στοχεύει για τη φετινή χρονιά σε συνέχιση της ισχυρής ανάπτυξης στη χονδρι-

κή και στη βελτίωση της λιανικής μέσω πλήρους ανακαίνισης του καταστήματος στην Θεσσαλονίκη, στην οδό Τιμισακή.

Ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης της χονδρικής τα τελευταία πέντε χρόνια φτάνει το 15% ετησίως. Στην Ελλάδα, τα προϊόντα πωλούνται σε επιλεγμένες αλυσίδες super market, όπως ο Θανάπουλος.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ

Η Σοκολάτα Αγαπτός δραστηριοποιείται κυρίως στην παραγωγή χειροποίητων προϊόντων σοκολάτας, με έμφαση σε μπάρες πρωτεΐνης και ενέργειας που περιέχουν σοκολάτα. Η εταιρεία διαθέτει ιδιωτική ετικέτα και όλα τα προϊόντα έχουν διάρκεια ζωής τουλάχιστον ενός έτους.

Στην Food Expo, η εταιρεία λάνσαρε δύο μπάρες υψηλής πρωτεΐνης και δύο μπάρες υψηλής ενέργειας, με στόχο την κάλυψη διαφορετικών αναγκών των καταναλωτών. Ο κ. Βαλογιώργης υπογράμμισε ότι η χειροποίητη παραγωγή αποτελεί βασικό σημείο διαφοροποίησης έναντι βιομηχανικών προϊόντων.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Η εταιρεία εξάγει σε 20 χώρες, με βασικές αγορές τα ΗΑΕ, την ανατολική ακτή των ΗΠΑ και την Ευρώπη. Στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη στην Άπω Ανατολή και την Ινδία, όπου η ζήτηση για σοκολάτα εμφανίζεται αυξανόμενη. Παράλληλα, μελετά τη δημιουργία μονάδας παραγωγής στην Μέση Ανατολή, αν και το κόστος λειτουργίας έχει αυξηθεί

σημαντικά, λόγω του υφιστάμενου πολέμου, όπως υπογράμμισε ο κ. Βαλογιώργης.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΤΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΤΙΜΩΝ

Η εταιρεία επηρεάστηκε από τις αυξήσεις στις τιμές σοκολάτας και κακάο που σημειώθηκαν τα προηγούμενα χρόνια, οι οποίες ωστόσο παρουσιάζουν αποκλιμάκωση τους τελευταίους δύο μήνες. Η αποκλιμάκωση έγινε ήδη σε δύο φάσεις και προβλέπεται περαιτέρω, ενώ η αγορά αντιμετωπίζει δυσκολίες λόγω τεχνητών χρηματιστηριακών διακυμάνσεων και ανεπαρκούς διαχείρισης προμηθειών σε ορισμένες περιοχές.

Ο κ. Βαλογιώργης τόνισε ότι τα προβλήματα δεν επηρεάζουν την ουσία της στρατηγικής, καθώς η εταιρεία συνεχίζει να επικεντρώνεται στη χειροποίητη παραγωγή και στην ποιότητα των προϊόντων της.

ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

Η παραγωγική μονάδα της εταιρείας βρίσκεται στην Θεσσαλονίκη, καλύπτοντας 800 τ.μ. και περιλαμβάνει δύο εργαστήρια. Δεν υπάρχουν σχέδια νέων επενδύσεων για το άμεσο μέλλον, καθώς η εταιρεία μεταφέρθηκε σε νέο χώρο πέρυσι. Η συμμετοχή στην έκθεση ISM και η διερεύνηση διεθνών επενδυτικών ευκαιριών αποτελούν μέρος της στρατηγικής της επέκτασης.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Θεόδωρος Βαλογιώργης, Managing Director, Σοκολάτα Αγαπτός

• **ΙΟΝΙΚΙ**

ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ IFE LONDON 2026

Η Ioniki συμμετέχει στη Διεθνή Έκθεση Τροφίμων και Ποτών IFE London 2026, η οποία θα πραγματοποιηθεί από τις 30 Μαρτίου έως την 1η Απριλίου στο ExCeL London, παρουσιάζοντας τη σύγχρονη και εξαγωγίμη γκάμα προϊόντων της στο Hall Bakery, Snacks & Confectionery (Stand N3612).

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΑ MINI ROLLS

Στο πλαίσιο της φετινής παρουσίας της, δίνει έμφαση σε νέα προϊόντα, όπως τα Mini Rolls σε γεύσεις σπανάκι-τυρί με επικάλυψη σουσαμιού και χαλούμι με μέντα, καθώς

και τα Μπουρέκια σε ποικιλίες που περιλαμβάνουν μήλο με κανέλα, φέτα με σπανάκι, γιαούρτι με ελιές Χαλκιδικής και κοτόπουλο γύρο, συνδυάζοντας παραδοσιακά στοιχεία με σύγχρονες γαστρονομικές τάσεις.

Παράλληλα, παρουσιάζει τα σιροπιαστά Filosophy, με χαρακτηριστικές ελληνικές γεύσεις όπως baklava, kataifi, saragli και assortments παραδοσιακών γλυκών, αναδεικνύοντας την ελληνική ζαχαροπλαστική παράδοση.

Η Ioniki διατηρεί σταθερή προσήλωση στην ποιότητα και την αυθεντικότητα, επενδύοντας



σε προϊόντα με διεθνή προσανατολισμό και ενισχύοντας την παρουσία της στις αγορές του εξωτερικού.

• **NESTLE**

ΣΤΑ ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΒΛΕΠΕΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΤΙΣ ΗΠΑ - ΔΙΕΚΔΙΚΕΙ ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΗΝ ΠΙΤΑ ΤΩΝ \$87 ΔΙΣ.

Η Nestle, η μεγαλύτερη εταιρεία τροφίμων παγκοσμίως ενισχύει τη στρατηγική της στα κατεψυγμένα γεύματα και τις πίτσες, δίνοντας έμφαση σε πιο υγιεινές επιλογές όπως τα Lean Cuisine και Vital Pursuit, εκτιμώντας ότι ο τομέας θα επιστρέψει σε ανάπτυξη παρά τις πρόσφατες πιέσεις.



καταναλωτές που χρησιμοποιούν φάρμακα GLP-1 όσο και αυτούς αναζητούν τροφίμα πλούσια σε πρωτεΐνη και φυτικές ίνες. Μάλιστα, το 40% των αγοραστών ήταν νέοι στην κατηγορία κατεψυγμένων. Η συνολική αγορά ενισχύεται σημαντικά: σε μία περίοδο ενός έτους που ολοκληρώθηκε τον Σεπτέμβριο του 2025, οι πωλήσεις κατεψυγμένων τροφίμων στις ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 45%, σε σχέση με το 2019, φθάνοντας τα \$87 δισ.

ΗΠΑ

Στις ΗΠΑ τη σημαντικότερη αγορά της, με τα τρόφιμα & ποτά της εκεί να κάνουν περίπου το 15% του παγκόσμιου τζίρου της των \$114 δισ., ο κλάδος κατεψυγμένων προϊόντων θεωρείται στρατηγικής σημασίας. Σύμφωνα με τον Federico Sarzi Braga, επικεφαλής κατεψυγμένων της Nestlé USA, η ανάπτυξη βασίζεται σε τέσσερις κύριες τάσεις: γεύση, ευκολία, προσιτή τιμή και διεθνείς επιρροές. Παρά τις πρόσφατες αρνητικές επιδόσεις, η εταιρεία διαπιστώνει θύλακες ανάπτυξης που ενισχύουν την αισιοδοξία για το μέλλον.



Philipp Navratil, CEO, Nestlé

Η ΤΑΣΗ

Οι καταναλωτές στρέφονται σε αυτά για ευκολία, έλεγχο μερίδων και βελτιωμένη διατροφική αξία. Αξιοποιώντας την τάση αυτή, η Nestlé επενδύει στην πρωτεΐνη, λανσάροντας νέες πίτσες Vital Pursuit με 33 γραμμάρια πρωτεΐνης και 17 γραμμάρια φυτικών ινών, σημαντικά αυξημένα σε σχέση με προηγούμενα προϊόντα. Παράλληλα, ενισχύει και άλλα brands όπως το Yellowstone, που έχει προσελκύσει νέα νοικοκυριά χάρη στη σύνδεσή του με τη δημοφιλή σειρά, καθώς και την κατηγορία πίτσας, όπου μέσω των DiGiorno και Tombstone κατέχει σχεδόν το ένα τρίτο της αγοράς στις ΗΠΑ.

ΙΣΧΥΡΗ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ

Ο CEO της Nestlé, Philipp Navratil, τόνισε ότι τα κατεψυγμένα προϊόντα έχουν ισχυρή προοπτική, συμβάλλοντας όχι μόνο στην ανάπτυξη αλλά και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, των ταμειακών

ροών και της σχέσης με τους καταναλωτές. Όπως σημείωσε, η εταιρεία επενδύει στην καινοτομία και δεν εξετάζει πώληση του συγκεκριμένου τομέα. Κεντρικό ρόλο παίζουν τα Lean Cuisine και Vital Pursuit (λανσάρισμα του 2024), που ανταποκρίνονται στη ζήτηση για πιο υγιεινές επιλογές. Το Vital Pursuit ξεπέρασε τις αρχικές προσδοκίες, προσελκύνοντας τόσο

• **GENERAL MILLS**

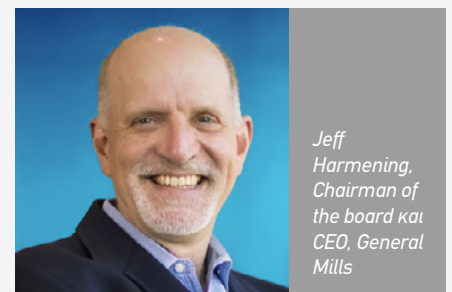
ΝΕΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΓΙΑ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Καθώς η General Mills και άλλοι ανταγωνιστές στον κλάδο τροφίμων αντιμετωπίζουν δυσκολίες λόγω της υποχώρησης της καταναλωτικής δαπάνης και των μεταβαλλόμενων διατροφικών συνθηκών, κινούνται επιθετικά για να ενισχύσουν τις υφιστάμενες δραστηριότητές τους. Νωρίτερα αυτή την εβδομάδα, η General Mills ανακοίνωσε σχέδια για την επαναδραστηριοποίηση της περιφερειακής μάρκας taco shells La Tiara, ενώ τον Ιανουάριο πούλησε το brand τομάτας Muir Glen σε εταιρεία private equity. Προχώρησε επίσης πρόσφατα σε μειώσεις τιμών σε σχεδόν τα 2/3 των προϊόντων παντοπωλείου του στην Βόρεια Αμερική, σε μια προ-

σπάθεια να προσελκύσει τον αυξανόμενο αριθμό καταναλωτών που αναζητούν πιο οικονομικές επιλογές.

ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ ΣΤΗΝ Β. ΑΜΕΡΙΚΗ

Το δύσκολο περιβάλλον έχει επηρεάσει σημαντικά την General Mills. Κατά το γ' τρίμηνο, η εταιρεία ανακοίνωσε ότι οι καθαρές λιανικές πωλήσεις στην Βόρεια Αμερική μειώθηκαν κατά 14%, φτάνοντας τα \$2,6 δισ., επηρεασμένες από τις πρόσφατες αποεπενδύσεις στον τομέα του γιαουρτιού. Ωστόσο, η εταιρεία ανέφερε ότι οι διεθνείς δραστηριότητες, που αντιστοιχούν περίπου στο 15% των συνολικών της πωλήσεων, αποτέλεσαν φωτεινή εξαίρεση.



Jeff Harmening, Chairman of the board και CEO, General Mills

Οι καθαρές πωλήσεις εκτός Βόρειας Αμερικής, που περιλαμβάνουν αγορές όπως η Ινδία, η Ευρώπη και η Κίνα, αυξήθηκαν κατά 7% φτάνοντας τα \$696 εκατ., επωφελοούμενες από ευνοϊκές συναλλαγματικές ισοτιμίες.

• METRO
**ΑΝΟΙΞΕ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ MY MARKET
ΣΤΟ ΗΡΑΚΛΕΙΟ**

Το άνοιγμα του πρώτου καταστήματος My Market στο Ηράκλειο ανακοίνωσε η Metro, επιβεβαιώνοντας [σχετική αναφορά του Fnb Daily τη περασμένη Παρασκευή](#).

Όπως αναφέρει η εταιρεία η κίνηση αυτή σηματοδοτεί την είσοδο της Metro στη λιανική αγορά του νησιού, όπου έως σήμερα δραστηριοποιούνταν αποκλειστικά μέσω της χονδρικής με τα Metro Cash & Carry.

ΤΟ ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Το νέο κατάστημα βρίσκεται σε κεντρικό σημείο της πόλης και διαθέτει σύγχρονες υποδομές, εκτεταμένους χώρους πώλησης και εξυπηρέτησης, καθώς και εξειδικευμένα τμήματα που ενισχύουν την αγοραστική εμπειρία. Παράλληλα, δίνεται έμφαση στην παρουσία τοπικών προϊόντων και στη βελτιωμένη εξυπηρέτηση πελατών.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ FRANCHISE

Στο πλαίσιο της ίδιας αναπτυξιακής στρατηγικής, η εταιρεία προχωρά και στην ανάπτυξη του μοντέλου franchise, με τη λειτουργία καταστήματος My market Local στο Ηράκλειο, το οποίο στοχεύει στην κάλυψη καθημερινών αναγκών σε επίπεδο γειτονιάς, συνδυάζοντας αγορές και υπηρεσίες καφέ.

Η επένδυση εντάσσεται στον ευρύτερο σχεδιασμό της METRO για ενίσχυση της παρουσίας της σε τουριστικούς προορισμούς και περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της, το οποίο αριθμεί πλέον 290 σημεία πανελλαδικά. Τα My market συνεχίζουν να επενδύουν σε νέα καταστήματα και σύγχρονες υπηρεσίες, επιδιώκοντας την αναβάθμιση της αγοραστικής εμπειρίας και τη διατήρηση ισχυρών συνεργασιών με Έλληνες παραγωγούς.



• METRO
**ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ
ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ
ΗΜΕΡΑ
ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ**

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Ανακύκλωσης, η METRO ΑΕΒΕ παρουσιάζει τα αποτελέσματα των δράσεών της για το 2025. Στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής υπευθυνότητας "Πράξεις Ευθύνης", υλοποιεί ολοκληρωμένο σύστημα ανακύκλωσης σε όλο το δίκτυό της, συγκεντρώνοντας περισσότερους από 8.600 τόνους υλικών, με κυρίαρχη συμβολή του χαρτιού και σημαντικές ποσότητες πλαστικού, ξύλου, μετάλλων και ηλεκτρονικού εξοπλισμού.

Παράλληλα, ενισχύει τις πρωτοβουλίες περιορισμού της σπατάλης τροφίμων μέσω του προγράμματος "Μαζί, τρέφουμε χαμόγελα", σε συνεργασία με κοινωνικούς φορείς, διασώζοντας άνω των 300 τόνων τροφίμων που διατίθενται σε ευάλωτες ομάδες. Η δράση καλύπτει εκτεταμένο δίκτυο καταστημάτων και κέντρων διανομής της εταιρείας.

**ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΥΠΕΥΘΥΝΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΟΡΩΝ**

Η METRO συνεχίζει να επενδύει συστηματικά στη βιωσιμότητα και στην υπεύθυνη διαχείριση πόρων, επιδιώκοντας τη μείωση του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος και τη δημιουργία αξίας για την κοινωνία και τις επόμενες γενιές. Ως μία από τις μεγαλύτερες ελληνικές επιχειρήσεις λιανικής και χονδρικής, με ισχυρή παρουσία στην Ελλάδα και την Κύπρο, διατηρεί σταθερή στρατηγική σύνδεσης της επιχειρηματικής ανάπτυξης με τις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης.

• ΚΟΛΙΟΣ

ΑΠΕΣΠΑΣΕ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΝΕΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Η Κολιός ενισχύει τη διεθνή της παρουσία, αποσπώντας τέσσερις νέες διακρίσεις στον διαγωνισμό του International Taste Institute (ITI) για το 2026 στις Βρυξέλλες. Τα προϊόντα της εταιρείας αξιολογήθηκαν από διεθνώς αναγνωρισμένους chef και απέσπασαν συνολικά οκτώ χρυσά αστέρια, κατακτώντας

την Ανώτατη Διάκριση Γεύσης. Συγκεκριμένα, βραβεύτηκαν το στραγγιστό γιαούρτι 5%, 2% και 0% λιπαρά, καθώς και η φέτα ΠΟΠ, με δύο αστέρια το καθένα. Οι διακρίσεις αυτές επιβεβαιώνουν τη σταθερή προσήλωση της εταιρείας στην ποιότητα και τη γευστική υπεροχή.



• LIDL ΕΛΛΑΣ

ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΖΕΙ ΤΟ NON-FOOD ΤΜΗΜΑ ΜΕ ΤΟ WORLD OF NEEDS

Η Lidl Ελλάς προχωρά σε στρατηγικό αναπροσανατολισμό του τομέα Non-Food, λανσάροντας το νέο μοντέλο "World of Needs", με στόχο την αναβάθμιση της αγοραστικής εμπειρίας και την ενίσχυση της θέσης της στην κατηγορία των μη τροφίμων.

Μέσα από τη νέα αυτή προσέγγιση, αναδιοργανώνει τη γκάμα της σε έξι διακριτές θεματικές ενότητες που καλύπτουν βασικές ανάγκες του καταναλωτή, εστιάζοντας στους τομείς του σπιτιού, των εργαλείων, του παιδιού, της μόδας, των σπορ και του ελεύθερου χρόνου.

ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ Η ΝΕΑ ΔΟΜΗ

Η νέα δομή βασίζεται σε αναγνωρίσιμα ιδιωτικά brands της εταιρείας, τα οποία λειτουργούν ως πυλώνες κατηγοριοποίησης και διευκολύνουν την πλοήγηση στο κατάστημα. Παράλληλα, υποστηρίζεται από στοχευμένη επικοινωνία με θεματική σήμανση και συγκεκριμένα μηνύματα, ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα των προϊόντων και την πιστότητα των πελατών.

Με το "World of Needs", η Lidl Ελλάς επιδιώκει να μετασχηματίσει τον τρόπο παρου-



σίασης των Non-Food προϊόντων, τοποθετώντας στο επίκεντρο την ποικιλία και την ποιότητα των ιδιωτικών της ετικετών και δημιουργώντας μια πιο οργανωμένη και ελκυστική εμπειρία αγορών.



• ΒΙΚΟΣ

ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΠΑΠΑΔΙΩΤΗ

Η εταιρεία φυσικού μεταλλικού νερού ΒΙΚΟΣ προχωρά σε νέα στρατηγική συνεργασία με την αθλήτρια Taekwon-do ITF Κατερίνα Παπαδιώτη, ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της στον ελληνικό αθλητισμό και επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της στη στήριξη νέων ταλαντούχων αθλητών με υψηλές επιδόσεις και αξίες. Η Κατερίνα Παπαδιώτη, φοιτήτρια Ιατρικής και διακεκριμένη αθλήτρια με σημαντικές διεθνείς επιτυχίες, μεταξύ των οποίων παγκόσμιος και ευρωπαϊκός τίτλος, αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα συνδυασμού αθλητικής αριστείας και ακαδημαϊκής πορείας. Η συνεργασία εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο ενεργειών της εταιρείας για την προώθηση προτύπων επιμονής, πειθαρχίας και εξέλιξης στον ελληνικό αθλητισμό. Παράλληλα, η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων, με ισχυρή παρουσία στον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών και αναψυκτικών, συνεχίζει να επενδύει στην καινοτομία, την ποιότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη, ενισχύοντας τη θέση της τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά.



• ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΑΝ ΣΤΟ ΟΙΝΟΡΑΜΑ 2026

Τα Ελληνικά Οινοποιεία συμμετείχαν στο Οινόραμα 2026, παρουσιάζοντας νέες και καθιερωμένες ετικέτες από τα οινοποιεία του ομίλου και ενισχύοντας την παρουσία τους στην αγορά. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε σε νέες κυκλοφορίες και στη συνολική εμπειρία γευσιγνωσίας. Η συμμετοχή επιβεβαιώνει τη στρατηγική του ομίλου για προώθηση της ελληνικής αμπελοργίας, με έμφαση στην ποιότητα, την καινοτομία και την εξωστρέφεια.

• **ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗ**

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

– ΟΙ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΣΤΟΧΟΙ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΑΝΩ ΤΩΝ €20 ΕΚΑΤ.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο στη Φάρμα Κουκάκη εκλέχθηκε την περασμένη Δευτέρα, ως εξέλιξη της απόκτησης του πλειοψηφικού πακέτου της εταιρείας από την EOS Capital και μετάβασης πλέον σε μία νέα εποχή ανάπτυξης, με ένα επενδυτικό πλάνο άνω των €20 εκατ.

Στη θέση του Προέδρου & Διευθύνοντος Συμβούλου παραμένει ο Θανάσης Κουκάκης, με τον συνιδρυτή και senior partner της EOS Capital, Γιάννη Παπαδόπουλο να αναλαμβάνει τη θέση Αντιπροέδρου, αντικαθιστώντας τον Σαράντη Τρεβλόπουλο ο οποίος παραμένει ως μέλος στο ΔΣ.

ΤΑ ΆΛΛΑ ΔΥΟ ΝΕΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ΔΣ

Τα άλλα δύο νέα μέλη του διοικητικού συμβουλίου της γαλακτοβιομηχανίας είναι:

- ο Σωτήρης Σείμανιδης, μέλος της επενδυτικής επιτροπής της EOS, έχοντας περάσει από κορυφαίες διοικητικές θέσεις μεγάλων εταιρειών όπως η ΔΕΛΤΑ, η Goody's και η Palirgia
- ο Νίκος Μήλιος, εκτελεστικός πρόεδρος στη Βιο-Υγεία και με προϋπηρεσία σε εταιρείες όπως η Εθνική Ασφαλιστική, η The Mart, η Ελγέκα, η Lion Hellas και η ΤΕΟΜΟΤΟ

ΓΙΑΤΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕ Η EOS CAPITAL

Με αφορμή την ολοκλήρωση του deal ο κ. Παπαδόπουλος είχε δηλώσει πρόσφατα ότι "επενδύουμε στην Φάρμα Κουκάκη διότι πιστεύουμε στο επιχειρηματικό της μοντέλο και, πρωτίστως, στους ανθρώπους της. Πρόκειται για μια εταιρεία με εξαιρετικό προϊοντικό χαρτοφυλάκιο και διοίκηση με άριστη γνώση της αγοράς και αποδεδειγμένη πο-



Από αριστερά: Γιάννης Παπαδόπουλος, Αντιπρόεδρος - Σωτήρης Σείμανιδης, μέλος ΔΣ - Νίκος Μήλιος, μέλος ΔΣ, Φάρμα Κουκάκη

ρεία επιτυχιών, βασισμένη στον συστηματικό σχεδιασμό και τη συνεπή υλοποίηση. Ο ρόλος μας είναι να παράσχουμε τους πόρους και τη στρατηγική στήριξη ώστε η ομάδα διοίκησης να συνεχίσει να αναπτύσσει δυναμικά την εταιρεία και να δημιουργεί αξία, όπως αποτυπώνεται ιστορικά στις υψηλές της επιδόσεις".

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΦΑΡΜΑΣ ΚΟΥΚΑΚΗ

Η επένδυση της EOS Capital, μία από τις μεγαλύτερες έως σήμερα, στοχεύει στην επιτάχυνση της ανάπτυξης μιας δυναμικής ελληνικής γαλακτοκομικής εταιρείας με ισχυρές εξαγωγικές προοπτικές.

Η Φάρμα Κουκάκη διαθέτει ευρύ χαρτοφυλάκιο γαλακτοκομικών και συναφών προϊόντων, παρουσία σε 30+ χώρες και εξαγωγές

που αντιστοιχούν στο 20% του τζίρου. Πέρυσι εκτιμάται ότι έκλεισε με έναν κύκλο εργασιών άνω των €57 εκατ. και EBITDA €7,5 εκατ.

ΤΟ ΝΕΟ ΠΕΝΤΑΕΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Ο κεντρικός άξονας της συνεργασίας αφορά ένα πενταετές επενδυτικό πλάνο άνω των €20 εκατ. για:

- ενίσχυση της εγχώριας παρουσίας
- περαιτέρω διεθνοποίηση (Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Ασία)
- νέες παραγωγικές εγκαταστάσεις και τεχνολογικό εκσυγχρονισμό
- ανάπτυξη νέων προϊόντων

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



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



ΚΑΝΤΕ ΕΓΓΡΑΦΗ ΕΔΩ

• **SMERC**

ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΟΥΝ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €12 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΑΡΟΣΙΣ-ΓΗ ΒΟΪΟΥ ΚΑΙ ORGANIC3S - ΣΤΑ €40 ΕΚΑΤ. Ο ΦΕΤΙΝΟΣ ΤΖΙΡΟΣ ΤΟΥ CLUSTER ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Στην αύξηση της προστιθέμενης αξίας και της εξωστρέφειας τόσο των ελληνικών οσπρίων όσο και των καινοτόμων προϊόντων από δημητριακά, αποσκοπούν οι επενδύσεις ύψους €12 εκατ. που υλοποιεί το SMERemediumCap στις εταιρείες Άροσις-Γης Βοΐου και Organic3S, με τα πρώτα αποτελέσματά τους να είναι ήδη ορατά.

ΙΣΧΥΡΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΣΤΑ ΟΣΠΡΙΑ

Στην πρώτη περίπτωση, η ενσωμάτωση της Γης Βοΐου από την Άροσις, δημιουργεί ένα σχήμα με σημαντική παρουσία σε μεγάλους retailers και στη μικρή λιανική, καθώς επίσης και στο πεδίο των εξαγωγών απ' όπου προέρχεται το 20% των πωλήσεων, με κυριότερη αγορά αυτή των ΗΠΑ. Παράλληλα, διαθέτει ένα διευρυμένο portfolio με περισσότερα από 32 προϊόντα οσπρίων και ρυζιού και ισχυρά ερείσματα στον πρωτογενή τομέα της Δυτικής Μακεδονίας μέσα από τη συνεργασία με 250 παραγωγούς από 8 νομούς της χώρας. Ο συνδυασμός Άροσις και Γης Βοΐου δημιουργεί μια εταιρεία με προοπτική να ξεπεράσει το τζίρο των €9 εκατ. το 2026, από €4,8 εκατ. το 2024 ενώ το EBITDA αναμένεται να ξεπεράσει τα €500 χιλ.

Το επενδυτικό πρόγραμμα για την εταιρεία ανέρχεται σε €5,1 εκατ. και επικεντρώνεται στον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού και την επέκταση των εγκαταστάσεων της στην Καστοριά με στόχο τον διπλασιασμό της παραγωγικής δυναμικότητας καθώς και την περαιτέρω ενίσχυση των εξαγωγών. Υλοποιείται με χρηματοδότηση από το Σχέδιο Δίκαιης Αναπτυξιακής Μετάβασης (ΔΑΜ), ίδια κεφάλαια και τραπεζικό δανεισμό ενώ αυτό το διάστημα σχεδιάζεται ένα δεύτερο πλάνο επενδύσεων, αυτή τη φορά για τις υποδομές στην Κοζάνη.

ΚΟΝΤΑ ΣΕ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΑ WALMART ΤΟΥ ΚΑΝΑΔΑ

Η Άροσις έχει αυτή τη στιγμή παρουσία σε 17 χώρες και, όπως ανέφερε ο Πρόεδρος του SMERemediumCap, Νίκος Καραμούζης, πέρσις μπήκε για πρώτη φορά με επώνυμο προϊόν στην αμερικανική αλυσίδα Fresh Market. "Για να κάνεις πωλήσεις, χρειάζεται να επενδύσεις", ανέφερε χαρακτηριστικά προσθέτοντας ότι χρειάζεται χρόνος προκειμένου οι ελληνικές επιχειρήσεις να μπορέσουν να ξεκλείδωσουν τις πόρτες μεγάλων δικτύων. "Η κερδοφορία είναι, φυσικά, σημαντική, όμως δεν είναι το κέντρο βάρους αυτής της προσπάθειας.



Από αριστερά, Τρύφων Φωτιάδης, Διευθύνων Σύμβουλος, Άροσις - Σταύρος Μπλάτσιος, Senior Partner, SMERC - Νίκος Καραμούζης, Πρόεδρος, SMERC - Αλέξιος Κωτούλας, Γενικός Διευθυντής, Άροσις - Ανδρέας Σιούτης, Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος, Organic3S

Το μεγάλο και το κρίσιμο ζήτημα είναι το πώς μπαίνουμε στις αγορές", τόνισε.

Όπως αποκάλυψε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Άροσις, Τρύφων Φωτιάδης, αυτή τη στιγμή η εταιρεία βρίσκεται σε συζητήσεις για είσοδο σε 72 καταστήματα της Walmart στον Καναδά, με αιχμή του δόρατος τα βιολογικά της όσπρια. Πρόκειται για μια αλυσίδα που, όπως ειπώθηκε χαρακτηριστικά, μπορεί να ακούσει την ποιότητα και, συνακόλουθα, τις αρκετά υψηλότερες, σε σχέση με τον τοπικό, και όχι μόνο, ανταγωνισμό. Η ποιότητα αυτή, σύμφωνα με τον ίδιο, έχει συμβάλει ώστε η Άροσις να διατηρήσει τις δυνάμεις της- ακόμα και μετά την επιβολή των δασμών- στην αγορά των ΗΠΑ όπου, για παράδειγμα, η ελληνική τυποποιημένη φακή ούτως ή άλλως πωλείται 2 έως 2,5 φορές ακριβότερα από την τοπική. Εντός του 2026 η εταιρεία σκοπεύει, όπως ανέφερε χαρακτηριστικά, "να εκπλήξει τους καταναλωτές" με νέα προϊόντα με βάση το όσπριο.

ΝΕΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ORGANIC3S

Την ίδια στιγμή, στα €7 εκατ. ανέρχεται το επενδυτικό πρόγραμμα για την Organic3S για τη δημιουργία νέων παραγωγικών εγκαταστάσεων στην Αττική, στοχεύοντας στην περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων, με διεύρυνση του προϊοντικού χαρτοφυλακίου και ενίσχυση της εξαγωγικής της δραστηριότητας. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον τομέα της υγιεινής διατροφής, αναπτύσσοντας εξειδικευμένα προϊόντα δημητριακών πρωϊνού και μπαρών, κυρίως για λογαριασμό τρίτων - "tailor-made λύσεις", όπως ανέφερε χαρακτηριστικά ο Ιδρυτής και CEO, Ανδρέας Σιούτης- που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες καταναλωτικές τάσεις και τη ζήτηση για τρόφιμα υψηλής διατροφικής αξίας.

Ο κύκλος εργασιών αυξήθηκε σε €8 εκατ. το 2025, από €3,3 εκατ. το 2023, ενώ μετά την πλήρη υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου εκτι-

μάται ότι θα έχει τη δυνατότητα να ξεπεράσει τα €15 εκατ. τα επόμενα χρόνια, δημιουργώντας παράλληλα τις προϋποθέσεις για σημαντική ενίσχυση της κερδοφορίας. Ο κ. Σιούτης προανήγγειλε επίσης την είσοδο σε νέες κατηγορίες προϊόντων.

CLUSTER

Οι Άροσις - Γης Βοΐου και Organic3S προστίθενται στις εταιρείες ελαιόλαδου Λατζιμάς, Lasitia και Olympian Green, συγκροτώντας ένα cluster εταιρειών τροφίμων με αθροιστικό τζίρο €32 εκατ. και EBITDA κοντά στα €2 εκατ. το 2025. Όπως τόνισε ο κ. Καραμούζης, στόχος είναι ο τζίρος του ομίλου να προσεγγίσει τα €40 εκατ. το 2026 και το EBITDA να ξεπεράσει τα €3 εκατ.

"Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που οι εταιρείες Άροσις - Γης Βοΐου και Organic3S αποτελούν πλέον μέρος του χαρτοφυλακίου του ομίλου μας. Μέσα από τη συνεργασία αυτή, στόχος μας είναι να υποστηρίξουμε την περαιτέρω ανάπτυξη τους, να ενισχύσουμε την παραγωγική τους δυναμικότητα και την εξωστρέφειά τους και να συμβάλουμε στην άριστη ποιοτικών και υγιεινών ελληνικών προϊόντων στις διεθνείς αγορές", ανέφερε μεταξύ άλλων, ο Σταύρος Μπλάτσιος, Senior Partner του SMERC.

DATA Σύνολο εταιρειών τροφίμων SMERC (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2026*: 40.000

2025: 32.000

EBITDA

2026*: 3.000+

2025: 2.000

*Πρόβλεψη

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **ΕΝΕΡΓΕΙΑ**

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ ΟΙ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ LNG - ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΗΣ JERA

Η JERA, η μεγαλύτερη εταιρεία παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας στην Ιαπωνία, προειδοποιεί ότι ένας παρατεταμένος πόλεμος μεταξύ ΗΠΑ-Ισραήλ και Ιράν θα μπορούσε να επηρεάσει σοβαρά την παγκόσμια αγορά LNG, ωθώντας τους αγοραστές να στραφούν σε προμηθευτές εκτός Μέσης Ανατολής, όπως οι ΗΠΑ και ο Καναδάς.

Σύμφωνα με τον Ryosuke Tsugaru, Senior Managing Executive Officer της JERA, η απουσία 90 εκατ. μετρικών τόνων LNG από την Μέση Ανατολή αυξάνει τον αντίκτυπο όσο παρατείνεται η σύγκρουση.

ΟΙ ΙΡΑΝΙΚΕΣ ΕΠΙΘΕΣΕΙΣ

Πρόσφατα, το Κατάρ ανακοίνωσε ότι ιρανικοί πύραυλοι προκάλεσαν εκτεταμένες ζημιές στο Ras Laffan, κύρια εγκατάσταση επεξεργασίας LNG, εντείνοντας την αβεβαιότητα. Οι τιμές spot αναμένεται να αυξηθούν, ενώ η μεταβλητότητα θα παραμείνει υψηλή.



υπογραμμίζοντας τον περιφερειακό κίνδυνο και την ανάγκη για εναλλακτικές προμήθειες.

ΤΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΖΕΤΑΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η JERA διαχειρίζεται περίπου 35 εκατ. τόνους LNG ετησίως, εκ των οποίων 27 εκατ. τόνοι χρησιμοποιούνται στην Ιαπωνία. Περίπου το 5% των φορτίων περνά από τα Στενά του Ορμούζ, όπου η σύγκρουση έχει διαταράξει τη ναυτιλία. Από τα Στενά μεταφέρεται περίπου το 20% της παγκόσμιας προμήθειας

ορυκτών καυσίμων.

Τον Φεβρουάριο, η JERA υπέγραψε 27ετή συμφωνία με την QatarEnergy για 3 εκατ. τόνους ετησίως από το North Field South. Αν ο πόλεμος παραταθεί, οι παραδόσεις ενδέχεται να μετατεθούν πέραν του 2028. Παρά τις δυσκολίες, η JERA θα καλύπτει ελλείψεις μέσω αγοράς spot, χωρίς να τροποποιεί την υπάρχουσα συμφωνία με το Κατάρ.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ

Στο πλαίσιο στρατηγικής διαφοροποίησης, η JERA έχει συμφωνήσει να αγοράσει 5,5 εκατ. τόνους LNG ετησίως από τέσσερα έργα στις ΗΠΑ γύρω στο 2030, εξασφαλίζοντας περίπου το 60% του αναμενόμενου όγκου της δεκαετίας. Επιπλέον, έχει επενδύσει σε ενεργειακά περιουσιακά στοιχεία φυσικού αερίου στις ΗΠΑ αξίας \$1,5 δισ. Η εταιρεία προμηθεύεται επίσης από την LNG Canada και εξετάζει μελλοντικές επεκτάσεις από αυτό το έργο.

• **ΒΡΑΖΙΛΙΑ**

ΑΝΗΣΥΧΙΑ ΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ

Η Βραζιλία ενδέχεται να αντιμετωπίσει προβλήματα στον εφοδιασμό λιπασμάτων εάν η σύγκρουση στην Μέση Ανατολή δεν αποκλιμακωθεί σύντομα, δήλωσε ο Υπουργός Γεωργίας της χώρας, ασκώντας κριτική στους προμηθευτές για τις απότομες αυξήσεις στις τοπικές τιμές της ουρίας, την ώρα που αναλυτές εκτιμούν ότι οι αγρότες ενδέχεται να στραφούν σε φθηνότερες εναλλακτικές.

Ο Carlos Favaro δήλωσε ότι ο πόλεμος ΗΠΑ-Ισραήλ κατά του Ιράν έχει ήδη προκαλέσει αυξήσεις στις τιμές της ουρίας στην Βραζιλία μέσα σε λίγες ημέρες, με ορισμένους προμηθευτές να αναστέλλουν ακόμη και τις πωλήσεις, παρά το γεγονός ότι διέθεταν αποθέματα πριν από τη σύγκρουση.

Ο Favaro προειδοποίησε ότι μια παρατεταμένη σύγκρουση θα μπορούσε να δημιουργήσει ευρύτερους κινδύνους για τον αγροτικό τομέα της χώρας, η οποία εισήγαγε ποσότητα-ρεκόρ 45,5 εκατομμυρίων μετρικών τόνων λιπασμάτων το 2025.

ΕΚΤΙΝΑΞΗ ΤΙΜΩΝ

Η StoneX ανέφερε ότι οι τιμές της ουρίας με παράδοση στην Βραζιλία αυξήθηκαν περίπου κατά 35% μέσα σε δύο εβδομάδες, κα-



θιστώντας το προϊόν λιγότερο ελκυστικό για τους αγοραστές και ενδεχομένως ωθώντας εισαγωγείς και αγρότες προς φθηνότερες επιλογές, όπως το θειικό αμμώνιο.

Η χρηματιστηριακή εταιρεία επικαλέστηκε στοιχεία που δείχνουν ότι οι εισαγωγές ουρίας της Βραζιλίας τους δύο πρώτους μήνες του έτους μειώθηκαν κατά 33%

σε σύγκριση με έναν χρόνο νωρίτερα, ενώ οι εισαγωγές θειικού αμμωνίου αυξήθηκαν κατά 19%.

Η ουρία αποτελεί ένα από τα πιο ευρέως χρησιμοποιούμενα αζωτούχα λιπάσματα στις βραζιλιάνικες γεωργικές εκμεταλλεύσεις, λόγω της υψηλής συγκέντρωσης θρεπτικών στοιχείων, που συνήθως δικαιολογεί το κόστος της.

• ΕΥΡΩΠΗ

ΣΤΑΣΗ ΑΝΑΜΟΝΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΟΝ ΠΟΛΕΜΟ

Πριν από την έναρξη του πολέμου με το Ιράν στα τέλη Φεβρουαρίου, οι ευρωπαϊκές κεντρικές τράπεζες λειτουργούσαν σε ένα πιο ευνοϊκό περιβάλλον, με τον πληθωρισμό να υποχωρεί και τα επιτόκια να σταθεροποιούνται ή να κινούνται πτωτικά. Ωστόσο, η σύγκρουση ανέτρεψε τις ισορροπίες, επηρεάζοντας την ενέργεια, την ανάπτυξη και τις προσδοκίες για τη νομισματική πολιτική.

Η αύξηση των τιμών ενέργειας και η αβεβαιότητα για τον εφοδιασμό έχουν ενισχύσει τις πληθωριστικές πιέσεις, οδηγώντας τις κεντρικές τράπεζες σε πιο επιφυλακτική στάση.

ΕΚΤ

Η απόφαση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας χαρακτηρίζεται από επιφυλακτικότητα και στάση αναμονής, καθώς τα βασικά επιτόκια διατηρήθηκαν αμετάβλητα στο 2%, σύμφωνα με τις προβλέψεις. Ο πληθωρισμός της Ευρωζώνης για τον Φεβρουάριο διαμορφώθηκε στο 1,9%, εντός στόχου, αλλά οι φόβοι για στασιμοληθωρισμό, λόγω υψηλών τιμών ενέργειας και αδύναμης ανάπτυξης, εντείνονται.

Το Διοικητικό Συμβούλιο διαβεβαιώνει ότι είναι αποφασισμένο να σταθεροποιήσει τον πληθωρισμό στον στόχο του 2% μεσοπρόθεσμα. Ο πόλεμος στην Μέση Ανατολή αυξάνει την αβεβαιότητα, δημιουργώντας ανοδικούς κινδύνους για τον πληθωρισμό και καθοδι-

κούς για την ανάπτυξη. Η επίδρασή του στον βραχυπρόθεσμο πληθωρισμό θα εξαρτηθεί από τις τιμές ενέργειας, ενώ οι μεσοπρόθεσμες συνέπειες θα εξαρτηθούν από τη διάρκεια και ένταση της σύρραξης.

Τα επιτόκια διευκόλυνσης αποδοχής καταθέσεων, πράξεων κύριας αναχρηματοδότησης και διευκόλυνσης οριακής χρηματοδότησης παραμένουν σε 2,00%, 2,15% και 2,40% αντίστοιχα.

"Ο πόλεμος στη Μέση Ανατολή έχει καταστήσει τις προοπτικές της οικονομίας εξαιρετικά πιο αβέβαιες, δημιουργώντας ρίσκα για αναζωπύρωση του πληθωρισμού και επιβράδυνσης της οικονομικής ανάπτυξης" προειδοποίησε η Christine Lagarde η οποία πρόσθεσε ότι "ο πόλεμος θα έχει αισθητό αντίκτυπο στον βραχυπρόθεσμο πληθωρισμό μέσω των υψηλότερων τιμών στην ενέργεια".

ΕΛΒΕΤΙΑ

Η Εθνική Τράπεζα της Ελβετίας (SNB) απέφυγε για άλλη μια φορά το πιο δραστικό μέτρο της μείωσης του κόστους δανεισμού σε αρνητικό έδαφος, παρά τον ιδιαίτερα χαμηλό πληθωρισμό και την ενίσχυση του ελβετικού φράγκου.

Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής, με επικεφαλής τον πρόεδρο Martin Schlegel, διατήρησαν το βασικό επιτόκιο στο μηδέν για τρίτη

συνεχόμενη συνεδρίαση, όπως είχαν προβλέψει ομόφωνα οι οικονομολόγοι. Οι αξιωματούχοι τόνισαν τη δέσμευσή τους να παρέμβουν στις συναλλαγματικές ισοτιμίες εάν χρειαστεί, προκειμένου να αποτρέψουν υπερβολική επίδραση της ανατίμησης του φράγκου στον πληθωρισμό.

Η τράπεζα αύξησε ελαφρώς την πρόβλεψή της για τον πληθωρισμό στο 0,5% φέτος, από 0,3%, λόγω υψηλότερων ενεργειακών δαπανών. Για το 2027, η εκτίμηση ανόδου των τιμών καταναλωτή παραμένει στο 0,5%, ενώ μια πρώτη πρόβλεψη για το 2028 τοποθετεί τον πληθωρισμό στο 0,6%.

ΣΟΥΗΔΙΑ

Παράλληλα, η κεντρική τράπεζα της Σουηδίας, Riksbank, διατήρησε αμετάβλητα τα επιτόκια δανεισμού για τέταρτη συνεχή συνεδρίαση, στο 1,75%, το χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων τριών ετών, επαναλαμβάνοντας ότι το βασικό επιτόκιο αναμένεται να παραμείνει σε αυτό το επίπεδο έως το 2027. Ωστόσο, οι υπεύθυνοι πολιτικής επισήμαναν ότι ο πόλεμος στη Μέση Ανατολή καθιστά τις προβλέψεις αβέβαιες.

ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Η Τράπεζα της Αγγλίας διατήρησε αμετάβλητο το βασικό επιτόκιο στο 3,75% στην πρώτη ομόφωνη απόφαση της Επιτροπής Νομισματικής Πολιτικής μετά από τεσσεράμισι χρόνια. Η απόφαση έρχεται μετά τον πόλεμο στο Ιράν, ο οποίος προκάλεσε ραγδαία άνοδο των διεθνών τιμών ενέργειας, αλλάζοντας τις προοπτικές για τον πληθωρισμό και την ανάπτυξη.

Και τα εννέα μέλη ψήφισαν υπέρ της διατήρησης των επιτοκίων, ενώ στα πρακτικά της συνεδρίασης διαφαίνεται αλλαγή στον τόνο, με τους υπεύθυνους νομισματικής πολιτικής να αφήνουν ανοικτό το ενδεχόμενο μελλοντικής αύξησης. Ο διοικητής Andrew Bailey τόνισε ότι η πολιτική πρέπει να ανταποκριθεί στον κίνδυνο μεγαλύτερης επίδρασης στον Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (CPI) και ότι η προτεραιότητα είναι να επιστρέψει ο πληθωρισμός στον στόχο του 2%.

Η BoE σημειώνει ότι η σύγκρουση στη Μέση Ανατολή αυξάνει τις τιμές ενέργειας και εμπορευμάτων, επηρεάζοντας άμεσα τα νοικοκυριά και εμμέσως τις επιχειρήσεις. Πριν από την κρίση, υπήρχε τάση αποκλιμάκωσης του πληθωρισμού, αλλά η νέα κατάσταση θα τον αυξήσει προσωρινά.



• ΖΑΧΑΡΗ
**ΣΕ ΥΨΗΛΑ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟΥ ΟΙ ΤΙΜΕΣ,
ΛΟΓΩ ΣΤΕΝΩΝ ΟΡΜΟΥΣ**

Η τιμή της λευκής ζάχαρης έφτασε στο υψηλότερο επίπεδο από τον Οκτώβριο, καθώς η άνοδος των τιμών του πετρελαίου και οι αναταραχές στα Στενά του Ορμούζ ενίσχυσαν τις ανησυχίες για την επάρκεια προμηθειών.

Τα Στενά του Ορμούζ αποτελούν βασική διαδρομή για τη μεταφορά ακατέργαστης ζάχαρης προς τα διυλιστήρια της Μέσης Ανατολής. Ο αποκλεισμός τους λόγω της σύγκρουσης με το Ιράν έχει επηρεάσει περίπου το 6% του παγκόσμιου εμπορίου ζάχαρης, με πλοία να καθυστερούν ή να εκτρέπονται, περιορίζοντας την παραγωγή λευκής ζάχαρης σε μια περίοδο υψηλής ζήτησης.

ΕΛΛΕΙΨΕΙΣ

Τα διυλιστήρια του Κόλπου, που βασίζονται σε εισαγωγές κυρίως από την Βραζιλία, αντιμετωπίζουν πλέον ελλείψεις, οι οποίες επηρεάζουν όχι μόνο την Μέση Ανατολή αλλά και την Ανατολική Αφρική και τμήματα της Ασίας.

Παράλληλα, τα συμβόλαια μελλοντικής εκ-

πλήρωσης κατέγραψαν υψηλά πενταμήνου, με την άνοδο να ενισχύεται και από το κλείσιμο αρνητικών θέσεων επενδυτών, γεγονός που ενδέχεται να οδηγήσει σε περαιτέρω αγορές.

**ΕΠΗΡΕΑΖΕΤΑΙ ΚΑΙ
ΑΠΟ ΤΟ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ**

Η αγορά ζάχαρης επηρεάζεται και από την πορεία του πετρελαίου. Εάν αυξηθούν οι τιμές καυσίμων στην Βραζιλία, τα εργοστάσια ενδέχεται να κατευθύνουν περισσότερο ζαχαροκάλαμο στην παραγωγή αιθανόλης αντί για ζάχαρη, περιορίζοντας την παγκόσμια προσφορά.

Ταυτόχρονα, οι περιορισμένες εξαγωγές από την Ινδία λόγω χαμηλότερης παραγωγής εντείνουν την εξάρτηση της αγοράς από την Βραζιλία.

Η κατανομή της παραγωγής μεταξύ ζάχαρης και αιθανόλης αναμένεται να αποτελέσει κρίσιμο παράγοντα για την εξέλιξη των τιμών τους επόμενους μήνες.



SME
DAILY

**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

• REWE GROUP

ΣΤΑ ΡΑΦΙΑ ΥΔΡΟΠΟΝΙΚΟ ΜΑΡΟΥΛΙ ΜΕ 90% ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΝΕΡΟ

Ο όμιλος REWE παρουσίασε ένα νέο μαρούλι τύπου loose-leaf, καλλιεργημένο με υδροπονική μέθοδο. Η σαλάτα Crispy Mix διατίθεται ήδη σε καταστήματα στην Βαυαρία, με σχέδια επέκτασης σε περισσότερες περιοχές και προσθήκη νέων ποικιλιών.

Η παραγωγή γίνεται σε συνεργασία με την Greenhouse Steiner, στο πλαίσιο του έργου Endless Summer στο Kirchweidach της Γερμανίας, σε θερμοκήπια έκτασης τεσσάρων εκταρίων. Οι δύο εταιρείες συνεργάζονται εδώ και περίπου δέκα χρόνια. Το προϊόν θα διατεθεί και από την αλυσίδα Penny, αρχικά τοπικά και στη συνέχεια πανεθνικά.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΥΔΡΟΠΟΝΙΑΣ

Η καλλιέργεια βασίζεται στην υδροπονία, όπου τα φυτά αναπτύσσονται σε νερό μέσα σε ελεγχόμενο περιβάλλον. Αυτό επιτρέπει παραγωγή όλο τον χρόνο και ταχύτερους κύκλους ανάπτυξης, διάρκειας 22–32 ημερών. Το σύστημα λειτουργεί με κλειστό κύκλωμα νερού, μειώνοντας την κατανάλωση έως και 90% σε σύγκριση με τη συμβατική γεωργία. Παράλληλα, χρησιμοποιούνται ενεργειακά αποδοτικά LED και γεωθερμική θέρμανση,



Lionel Souque, CEO, REWE Group

μειώνοντας τις εκπομπές κατά περίπου 3.000 τόνους CO₂ ετησίως. Η μέθοδος αυτή εξασφαλίζει σταθερή ποιότητα και μεγαλύ-



τερη διάρκεια ζωής στο ράφι, με το μαρούλι να διατηρείται φρέσκο έως και επτά ημέρες περισσότερο.

ΣΧΕΔΙΑ

Στο μέλλον, η REWE σχεδιάζει να επεκτείνει την γκάμα υδροπονικών προϊόντων με νέες ποικιλίες, όπως μείγματα άγριων βοτάνων, και να εφαρμόσει το μοντέλο σε περισσότερες περιοχές.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη συνολική στρατηγική της εταιρείας για καινοτομία και βιώσιμη παραγωγή, με στόχο μια πιο αποδοτική και ανθεκτική αλυσίδα εφοδιασμού.

• Debrief •

ΚΑΙ ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΤΙ;

Το σίγουρο είναι ότι βραχυπρόθεσμα θα υπάρξει πρόβλημα με τον πόλεμο στο Ιράν. Δεν κάνουμε κάποια πρόβλεψη. Μεταφέρουμε σενάριο της ΕΚΤ, σύμφωνα με το οποίο ο πόλεμος "θα έχει ουσιαστικό αντίκτυπο στον βραχυπρόθεσμο πληθωρισμό μέσω των υψηλότερων τιμών ενέργειας".

Μεσοπρόθεσμα όμως; "Οι μεσοπρόθεσμες επιπτώσεις του θα εξαρτηθούν τόσο από την ένταση και τη διάρκεια της σύγκρουσης, όσο και από το πώς οι τιμές της ενέργειας επηρεάζουν τις τιμές καταναλωτή και την οικονομία", σύμφωνα με το ίδιο σενάριο.

Η διάρκεια και ένταση της σύγκρουσης λοιπόν. Αν λάβουμε υπόψη τις αποκαλύψεις της Washington Post και τις χθεσινές δηλώσεις του Υπουργού Άμυνας των ΗΠΑ, μάλλον δεν μπορούμε να είμαστε και πολύ αισιόδοξοι για άμεσο τερματισμό της σύγκρουσης.

Σύμφωνα με την WP, το Πεντάγωνο ζητη-

σε από τον Λευκό Οίκο να εγκρίνει αίτημα ύψους άνω των \$200 δισ. προς το Κογκρέσο για τη χρηματοδότηση του πολέμου στο Ιράν, σύμφωνα με ανώτερο αξιωματούχο της αμερικανικής κυβέρνησης.

Χθες ο Pete Hegseth ρωτήθηκε σχετικά. Και δεν το διέψευσε. Τί είπε; Ότι το φημολογούμενο ποσό μπορεί να αλλάξει και ότι... "χρειάζονται χρήματα για να σκοτώσεις κακούς". Συμπλήρωσε, μάλιστα, "επιστρέφουμε στο Κογκρέσο και στους ανθρώπους μας εκεί για να διασφαλίσουμε ότι χρηματοδοτούμαστε σωστά".

Ας δούμε τώρα και μερικούς αριθμούς. Οι NYT είχαν δημοσιεύσει πληροφορίες σύμφωνα με τις οποίες το υπουργείο Άμυνας των ΗΠΑ φέρεται να ενημέρωσε το Κογκρέσο ότι οι πρώτες έξι ημέρες του πολέμου κόστισαν \$11,3 δισ. Και [σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του Center for Strategic and International Studies](#), την 12η ημέρα του πολέμου το κόστος είχε ανέβει στα \$16,5 δισ. Σήμερα βρισκόμαστε στη 20η

ημέρα του πολέμου.

Με βάση αυτά τα ποσά και αν επιβεβαιωθούν οι πληροφορίες για επιπλέον χρηματοδότηση \$200 δισ., φαίνεται πως δυστυχώς έχουμε κάμποσο δρόμο ακόμα μπροστά μας, μέχρι να επιτευχθεί εκχειρία. Ή τουλάχιστον κάτι τέτοιο υπολογίζουν(;) φοβούνται(;) στην Ουάσιγκτον. Μέχρι τότε τί θα γίνει με τις τιμές της ενέργειας και το ντόμινο που αυτές προκαλούν στα πάντα; Αν ήδη το Brent έχει ξεπεράσει τα \$110 (για κάποια στιγμή χθες τα futures με παράδοση Μαΐου φλέρταραν με τα \$120, πριν υποχωρήσουν στα \$111), τί θα γίνει αν η σύγκρουση τραβήξει;

Στα άρθρα γνώμης, όπως αυτό της παρούσης στήλης, εύχεται να πέσει μεσές άκρες μέσα, να μην διαψευστείς τελείως. Το σημερινό σημείωμα δεν είναι ένα από αυτά. Ειλικρινά, μακάρι 100% λάθος.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• ΓΡΗΓΟΡΗΣ
**ΔΙΕΥΡΥΜΕΝΗ ΓΚΑΜΑ ΝΗΣΤΙΣΙΜΩΝ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΑΡΑΚΟΣΤΗ**

Ο Γρηγόρης παρουσιάζει για ακόμη μία χρονιά διευρυμένη γκάμα νηστίσιμων προϊόντων για την Σαρακοστή, καλύπτοντας διαφορετικές διατροφικές ανάγκες σε όλη τη διάρκεια της ημέρας.

Στις προτάσεις του περιλαμβάνονται παραδοσιακές πίτες, όπως κολοκυθόπιτα, σπανακόπιτα και πατατόπιτα, καθώς και επιλογές για ελαφρύ γεύμα, όπως σαλάτες, τортίγιες και σάντουιτς με νηστίσιμα υλικά.

ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΓΚΑΜΑ ΤΩΝ ΓΛΥΚΩΝ

Παράλληλα, ενισχύει τη γκάμα γλυκών με προϊόντα όπως κουλούρι με χαρούφι και ταχίνι, λουκουμάδες και μπισκότα με βρώμη, ενώ προσφέρει και ροφήματα καφέ σε vegan εκδοχές με φυτικά γάλατα. Το χαρτοφυλάκιο συμπληρώνεται από συσκευασμένα σνακ, όπως μπάρες και ξηρούς καρπούς. Οι επιλογές διατίθενται σε όλο το δίκτυο καταστημάτων, καθώς και μέσω ψηφιακών καναλιών της εταιρείας.



Business Maker

ΠΟΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΗΡΕ ΡΙΣΚΟ ΚΑΙ ΕΚΑΝΕ ΕΞΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΜΠΟΛΕΜΗ ΖΩΝΗ

"Δεν υπήρχε ασφάλιση. Το στείλαμε και κάναμε τον σταυρό μας". Αυτό φέρεται να είπε κορυφαίο στέλεχος της Αττικής Μελισσοκομικής Εταιρείας (Μέλι Αττικής) σε συνομιλητές του για την απόφασή της εταιρείας να προχωρήσει σε εξαγωγή εμπορεύματος στην εμπόλεμη ζώνη. Όπως εκμυστηρεύθηκε στέλεχος της αγοράς, υπήρξε πρόσφατη παραγγελία προς τον Λίβανο, η οποία τελικά εκτελέστηκε υπό συνθήκες αυξημένου ρίσκου. "Οι ασφαλιστικές έχουν παγώσει τις καλύψεις φορτίων λόγω της κατάστασης. Δεν αναλαμβάνουν το ρίσκο", είπε χαρακτηριστικά. Κι όμως, η επιχεί-

ρηση επέλεξε να προχωρήσει. Ο λόγος; Η σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη. Ήταν παλιός συνεργάτης. Δεν μπορούσε να τον αφήσει ακάλυπτο. Η λύση που βρέθηκε ήταν η αποστολή μέσω αεροπορικής γραμμής – χωρίς, ωστόσο, καμία εγγύηση. Το διακύβευμα βέβαια ήταν μεγάλο. Αν χτυπιόταν το καράβι, θα έχανε όλο το φορτίο και η ζημιά θα ήταν μεγάλη. Καθώς δεν είναι μόνο το εμπόρευμα. Είναι και το μεταφορικό κόστος που έχει ήδη εκτιναχθεί, επιβαρύνοντας περαιτέρω τα περιθώρια κέρδους. Στην πράξη, αυτό που καταγράφεται είναι μια νέα κανονικότητα για τις εξαγωγές σε

περιοχές υψηλού κινδύνου: περισσότερη αβεβαιότητα, αυξημένα κόστη και – κυρίως – αποφάσεις που λαμβάνονται με βάση τη σχέση και όχι μόνο τα οικονομικά δεδομένα. Παράγοντες της αγοράς σημειώνουν ότι, όσο διαρκεί η ένταση, τέτοιου είδους κινήσεις θα γίνονται όλο και πιο δύσκολες. "Δεν μπορείς να λειτουργείς για πολύ έτσι", τονίζουν, επισημαίνοντας ότι η απουσία ασφαλιστικής κάλυψης αποτελεί κόκκινη γραμμή για πολλές επιχειρήσεις. Προς το παρόν, ωστόσο, κάποιοι επιλέγουν να κρατήσουν τις γραμμές ανοιχτές. Με ό,τι αυτό συνεπάγεται.

Η ΕΣΤΙΑΣΗ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΕ ΝΕΟ ΚΥΜΑ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΩΝ, ΑΛΛΑ ΧΩΡΙΣ ΑΝΤΟΧΕΣ

"Τότε υπήρχαν λεφτά. Τώρα όχι". Με αυτή τη φράση, άνθρωπος της εστίασης συνοψίζει τη βασική διαφορά ανάμεσα στην κρίση του 2022 και σε αυτό που –όπως όλα δείχνουν– έρχεται τους επόμενους μήνες. Παράγοντες του κλάδου αναφέρουν ότι ο κλάδος εισέρχεται σε μια νέα φάση έντονης πίεσης, με τις αυξήσεις στο ενεργειακό κόστος και τις πρώτες ύλες να θεωρούνται δεδομένες. "Είναι βέβαιο ότι θα υπάρξει κύμα ανατιμήσεων", σημειώνουν χαρακτηριστικά. Η διαφορά, ωστόσο, είναι ότι η κατανάλωση δεν έχει τα ίδια μαξιλάρια. Μετά

από τρία χρόνια συνεχούς ακρίβειας, τα νοικοκυριά εμφανίζουν σαφώς μειωμένες αντοχές. "Ο κόσμος το αισθάνεται πλέον", λένε με έμφαση. Το 2022, η κατάσταση είχε απορροφηθεί σε μεγάλο βαθμό λόγω της ισχυρής ζήτησης μετά την πανδημία. "Υπήρχε ανάγκη να βγει έξω, να καταναλώσει. Αυτό βοήθησε την εστίαση να περάσει σχετικά ανώδυνα τις αυξήσεις", σημειώνεται. Σήμερα, το περιβάλλον είναι διαφορετικό. Οι επιχειρήσεις παρακολουθούν με ανησυχία τις εξελίξεις και εξετάζουν ήδη σενάρια προσαρμογής. "Θα δούμε τι μπορούμε

να κόψουμε χωρίς να πλήξουμε τον καταναλωτή και τα πλάνα μας", αναφέρουν. Το βλέμμα είναι στραμμένο στο επόμενο τρίμηνο. "Κάθε μέρα που περνάει, τα προβλήματα επιμικνώνονται", επισημαίνουν, ενώ δεν αποκλείεται το ενδεχόμενο αρνητικών επιπτώσεων και στον τουρισμό, σε περίπτωση ύφεσης σε Ευρώπη και ΗΠΑ. Το βασικό σενάριο; Προσαρμογή με το μικρότερο δυνατό κόστος. Το δυσμενές; Νέος κύκλος πιέσεων χωρίς αντίβαρο. Και, όπως λένε στην αγορά, "αυτή τη φορά δεν είμαστε σίγουροι ότι θα περάσει το ίδιο εύκολα".

Business Insight

ΣΥΝΟΔΟΣ ΚΟΡΥΦΗΣ: ΑΚΟΜΗ ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΤΩΝ ΔΥΟ (;) ΤΑΧΥΤΗΤΩΝ

Δεύτερη ημέρα της Συνόδου Κορυφής και κρίνοντας από όσα συζητήθηκαν χθες, το αποτέλεσμα δεν θα διαφοροποιείται θεαματικά από τις προηγούμενες αλλά το σημαντικότερο δεν θα καταλήγει σε δράσεις ικανές να αποτρέψουν το απεικταίο ενδεχόμενο.

Το περιέγραψε χθες η Christine Lagarde, παρουσιάζοντας διάφορα σενάρια, με το δριμύ να αναφέρεται σε επίμονες πληθωριστικές πιέσεις με τάση για το 4,6% (2026), περαιτέρω αύξηση στο 4,8% (2027), για να αρχίσει να αποκλιμακώνεται από το 2028-σε 2,8%. Εύλογο το ερώτημα τι θα έχει απομείνει όρθιο στην ενιαία (;) Ευρώπη μετά από διετία ακραίων φαινομένων.

Στο δυσμενές και το θετικό σενάριο δεν υπεισέρχομαι, καθώς στερούνται - ειδικά το δεύτερο - στοιχειώδους λογικής, δεδομένων όσων διαδραματίζονται και των επίχειρων που ακολουθούν.

Στα της Συνόδου λοιπόν, η διάσταση της νέας ενεργειακής κρίσης- συνακόλουθη αυτής που πυροδοτήθηκε μετά την εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία- έχει αποσταθεροποιήσει, ήδη, την δυνατότητα των Βρυξελλών να ελέγξει τον πληθωρισμό, με τις τιμές του φυσικού αερίου προς τα €70 και το Brent στα \$109/βαρέλι (σ.σ. χθες στις 19.30). Κρίνοντας δε από τα τελευταία εκατέρωθεν διαδοχικά χτυπήματα σε ενεργειακές εγκαταστάσεις, πετρελαϊκά και άλλα κοιτάσματα, ενδείξεις εκτόνωσης δεν διαφαίνονται μόλις δύο εβδομάδες πριν το Πάσχα (των Καθολικών, στις 5 Απριλίου και στις 12 των Ορθοδόξων). Τούτων δοθέντων θα περίμενε κάθε εξέφρων πως οι ηγέτες των 27 χωρών-μελών θα έχουν από έστω έναν λόγο ο καθένας για

να γίνουν ισάριθμα βήματα σύγκλισης προκειμένου να αποφασισθούν από κοινού λύσεις που θα εφαρμόζονταν... χθες.

Για ακόμη μία Σύνοδο, φάνηκε (βάσει των πληροφοριών της χθεσινής πρώτης ημέρας) ότι ο βασικός διαχωρισμός των "πλούσιων βορείων" και "φτωχών νοτίων" υφίσταται αναλλοίωτος. Τι πιο λογικό να προτείνονταν δράσεις που θα περιλάμβαναν από οριζόντια χαλάρωση των άτεγκτων δεσμεύσεων του Συμφώνου Σταθερότητας, με κάθετες παρεμβάσεις στο θέμα των φόρων. Αντ' αυτού οι μεν Βόρειοι φαίνεται να επιμένουν στην εφαρμογή λίγων και περιορισμένης εμβέλειας μέτρων για την βιομηχανία. Εύλογα τους Βόρειους (Γερμανία συν αυτή...) τους καίει το ενεργειακό, το κόστος παραγωγής και σε αυτό επιμένουν. Για τους Νότιους οι όποιες προτάσεις υιοθετηθούν (και αν...) φαίνεται πως θα είναι αποσπασματικές.

Άλλωστε σίγμα προθέσεων είχε σπεύσει να δώσει η ίδια η επικεφαλής της Κομισιόν, όταν εν μέσω ενεργειακού/πληθωριστικού σοκ, έσπευδε να προωθήσει την EU inc, δηλαδή την ατζέντα για λιγότερη γραφειοκρατία και περισσότερες ευκαιρίες για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις (sic). Εδώ καράβια χάνονται στο Strait of Hormuz και... που έλεγαν θυμόσοφα οι παλαιότεροι.

Σαν να μην έφτανε αυτό, στις χθεσινές συζητήσεις αναδείχθηκε ένας άλλος... εγκάρσιος διαχωρισμός χωρών-μελών της ενιαίας (;) Ευρώπης, μεταξύ "Ανατολικών" vs "Δυτικών", όταν επιχειρήθηκε να θεθεί ζήτημα επανεξέτασης του πλαισίου κυρώσεων κατά της Ρωσίας. Ένα μπλοκ χωρών (με αιχμή τις Ουγγαρία, Σλοβακία) δεν θα είχε πρόβλημα

προσωρινής αναστολής ή ελαστικοποίησης των μέτρων, άλλωστε κοινό μυστικό πως ρώσικο αέριο βαφτίζεται αζέρικο, τουρκικό και φτάνει σε κάποιες μονάδες σε χώρες μέλη.

Όπως όλα δείχνουν (και μακάρι να διαψεύστουμε) το τελικό κείμενο θα περιλαμβάνει λίγο απ' όλα (προκειμένου να μην διαταραχθούν οι ήδη εύθραυστες ισορροπίες) αλλά ως εϊθισται ελάχιστα συγκεκριμένα, ακόμη λιγότερα δραστικά και το σύνθημα προς εφαρμογή σε... χρόνο Βρυξελλών.

Πού θα μπορούσε να οδηγήσει όλο αυτό; Στον σταδιακό διαχωρισμό μεταξύ των 27 με πιθανή την διαμόρφωση και δεύτερης ταχύτητας συμφερόντων μέσα στους κόλπους της Ένωσης.

Σε ό,τι αφορά τον διαφορετικό βαθμό επιβάρυνσης της ΕΕ έναντι των ΗΠΑ και σε αυτήν την κρίση, η πραγματικότητα είναι απλή: Crude Oil WTI που είναι το καύσιμο-βάση για τις ΗΠΑ στα \$98 έναντι \$109 του Brent. Όπως και το γεγονός πως για τον Trump το πρόβλημα είναι στην τιμή του καυσίμου- και όχι στην επάρκεια του- για την von der Leyen αμφότερα: και τιμή και απόλυτη εξάρτηση από τις χώρες του Κόλπου και τις ΗΠΑ.

Κάπως έτσι και αυτή η σεμνή τελετή φαίνεται πως λαμβάνει τέλος, με ένα σημαντικό όφελος για την ελληνική πλευρά. Το γεγονός πως αυτή την φορά η Αθήνα και γνώριζε τι ήθελε - συγκεκριμένες προτάσεις - και το έθεσε ορθολογικά, στέλλοντας τα μηνύματα προς κάθε κατεύθυνση, και κράτησε το περιθώριο επί μέρους-στοχευμένων παρεμβάσεων, τις οποίες απ' ότι μαθαίνω προτίθεται να εφαρμόσει σε τρέχοντα χρόνο.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

Business Opinions - Business Secrets
- Τράπεζες - Ναυτιλία - Real Estate
- Μετακινήσεις Στελεχών

MAZI ME TO BNB DAILY.

BnBeauty

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**
ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΩΣ SILVER ΧΟΡΗΓΟΣ
ΣΤΟ ΑΙ HACKATHON 2026

Η ΑΒ Βασιλόπουλος συμμετέχει ως Silver Χορηγός στο AI Hackathon 2026, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της στην καινοτομία και την ενίσχυση της νέας γενιάς ταλέντων. Μέσα από την παρουσία της στη διοργάνωση, στηρίζει πρωτοβουλίες που προωθούν την αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης με πρακτικές

εφαρμογές στον κλάδο της λιανικής και την επιχειρηματικότητα. Στο πλαίσιο του Challenge-Based AI Finals, η εταιρεία θέτει το "AB Vassilopoulos Challenge 2026" για την ανάπτυξη προσωποποιημένων αγοραστικών εμπειριών, με τέσσερις ομάδες να επεξεργάζονται σχετικές λύσεις που προορίζονται για εφαρμογή στο δίκτυο καταστημάτων της.



SECRETRECIPE

Έρχεται νέα πλατφόρμα σύγκρισης τιμών

Σε προχωρημένο στάδιο υλοποίησης βρίσκεται η ψηφιακή πλατφόρμα σύγκρισης τιμών που θα αντικαταστήσει το e- Καταναλωτής. Σύμφωνα με πληροφορίες θα περιλαμβάνει περίπου 7.000 κωδικούς προϊόντων συγκρίνοντας τις τιμές σε βασικά αγαθά και επιτρέποντας στους καταναλωτές να κάνουν τις πιο συμφέρουσες επιλογές μεταξύ των super market. Τους επόμενους μήνες αναμένεται το επίσημο λανσάρισμα...

Editorial

Επικίνδυνες πολιτικές ισορροπίες

Στον απόηχο της - επίσης αναμενόμενης - απόφασης της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας για διατήρηση των επιτοκίων στα ίδια επίπεδα, επιχειρώ σήμερα μια προσπάθεια να αποκωδικοποιήσω τις δηλώσεις της Christine Lagarde αμέσως μετά τη συνεδρίαση του ΔΣ.

Από τη μία πλευρά, είπε ότι ο πόλεμος στην Μέση Ανατολή βρίσκει την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα σε καλή θέση να διαχειριστεί την τρέχουσα αβεβαιότητα.

Γιατί;

Διότι "ο πληθωρισμός είναι στο 2%, οι πληθωριστικές προσδοκίες παραμένουν σταθερές και η οικονομία έχει δείξει ανθεκτικότητα τα τελευταία τρίμηνα". Από την άλλη πλευρά, η επικεφαλής της ΕΚΤ προειδοποίησε για το αυτονόητο: Ότι, δηλαδή, ο πόλεμος θα έχει σημαντικό αντίκτυπο στον πληθωρισμό βραχυπρόθεσμα, βλέποντας τον, λόγω ενέργειας, πάνω από το 2%.

"Οι κίνδυνοι στον πληθωρισμό είναι ανοδικοί, ιδιαίτερα βραχυπρόθεσμα, ενώ μια παρατεταμένη σύγκρουση στην Μέση Ανατολή μπορεί να οδηγήσει σε μια μεγαλύτερη και πιο μακροχρόνια ανοδική μετατόπιση των τιμών της ενέργειας απ' ό,τι αναμένεται σήμερα, αυξάνοντας περαιτέρω τον πληθωρισμό στη ζώνη του ευρώ".

Συνεπώς, πόσο... καλή είναι αυτή η θέση της Ευρωζώνης, όταν - και λογικά - η κρίση έχει ήδη πλήξει τον ένα παράγοντα αυτής της θέσης, δηλαδή τις πληθωριστικές προσδοκίες, και η Lagarde εκτιμά ότι θα πλήξει άμεσα και έναν ακόμα, δηλαδή τον ίδιο τον πληθωρισμό;

Καταλαβαίνω, λοιπόν, πως η δήλωση Lagarde είναι περισσότερο πολιτική, παρά οικονομοτεχνική/τεχνοκρατική.

Το αν κάνει καλό αυτή η προσέγγιση, αμφιβάλλω. Σε κάθε περίπτωση, μένει να αποδειχθεί.

Λίαν συντόμως.
Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

Μοναδικό.
Όπως κι εμείς.

22.03
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ


ΒΙΚΟΣ®

ΤΟ FNB DAILY ΤΙΜΑ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ

Η στρατηγική σημασία της διαχείρισης των φυσικών πόρων και η αναπτυξιακή πορεία του εμφιαλωμένου στην Ελλάδα



ΓΡΑΦΕΙ Η



ΣΤΕΛΛΑ
ΑΥΓΟΥΣΤΑΚΗ
stella@notice.gr

POWERED BY



ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ "ΒΙΚΟΣ"

Νερό: το πιο πολύτιμο στοιχείο της ζωής

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Νερού, το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ αναδεικνύει τη σημασία του νερού για την υγεία και την καθημερινότητα όλων μας.

Οι μικρές, καθημερινές συνήθειες είναι αυτές που διαμορφώνουν την ισορροπία στη ζωή μας. Και ανάμεσα τους, η σωστή ενυδάτωση αποτελεί μία από τις πιο βασικές.

Ο ανθρώπινος οργανισμός χρειάζεται το νερό για να λειτουργεί σωστά σε κάθε επίπεδο. Από τη ρύθμιση της θερμοκρασίας και τη μεταφορά θρεπτικών συστατικών, μέχρι την καλή κυκλοφορία του αίματος, τον μεταβολισμό και την απομάκρυνση τοξινών, το νερό υποστηρίζει κάθε λειτουργία που μας κρατά ενεργούς και ισορροπημένους. Η επαρκής ενυδάτωση ενισχύει και τη διαύγεια και την αντοχή. Η ισορροπία στην καθημερινότητα ξεκινά με τα θεμελιώδη: ύπνο, διατροφή, επαφή με τη φύση και σωστή ενυδάτωση.

ΤΟ ΝΕΡΟ ΣΤΟΝ ΠΥΡΗΝΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ

Η σημασία του νερού, δεν περιορίζεται στον άνθρωπο, είναι ο πυρήνας κάθε μορφής ζωής. Τροφοδοτεί οικοσυστήματα, στηρίζει τη βιοποικιλότητα και διαμορφώνει το φυσικό περιβάλλον. Από τα ποτάμια έως τις καλλιέργειες, το νερό διατηρεί την ισορροπία της ζωής στον πλανήτη.

Γ' αυτό και η Παγκόσμια Ημέρα Νερού, στις 22 Μαρτίου, υπενθυμίζει πως το νερό είναι ένα πολύτιμο φυσικό αγαθό που απαιτεί σεβασμό και υπεύθυνη διαχείριση.

Η ΦΥΣΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΝΕΡΟΥ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΟΥ ΦΥΣΙΚΟΥ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟΥ ΝΕΡΟΥ ΒΙΚΟΣ

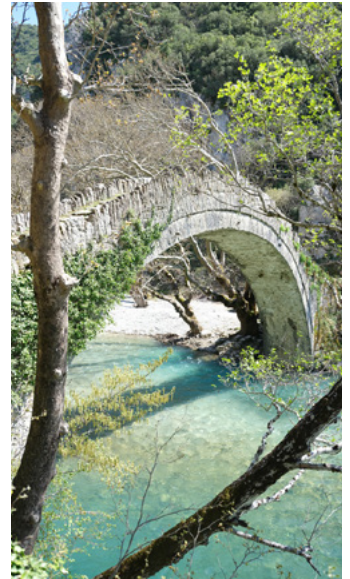
Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ αναδεικνύει διαχρονικά την αξία του νερού ως στοιχείο άρρηκτα συνδεδεμένο με τη φύση. Αναβλύζοντας από φυσικές πηγές της Ηπείρου, ξεχωρίζει για τη φυσική του καθαρότητα και την ισορροπημένη σύστασή, στοιχεία που το καθιστούν ιδανικό σύμμαχο της καθημερινής ευεξίας.

«Ο Β-ΟΙΚΟΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΜΑΣ»: ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΜΕ ΟΥΣΙΑ

Μέσα από το πρόγραμμα «Ο Β-οίκος της ζωής μας», το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ υλοποιεί ένα σύνολο πρωτοβουλιών με ουσιαστικό αντίκτυπο στο περιβάλλον και την κοινωνία. Με σταθερή παρουσία σε δράσεις που ενισχύουν το φυσικό περιβάλλον, συμμετέχει ενεργά σε δενδροφυτεύσεις και ενέργειες αποκατάστασης περιοχών που έχουν υποστεί εκτεταμένες καταστροφές, σε συνεργασία με οργανισμούς όπως η We4all. Παράλληλα, προωθεί τον εθελοντισμό και τη συλλογική συμμετοχή, ενθαρρύνοντας ανθρώπους και τοπικές κοινότητες να γίνουν μέρος μιας κοινής προσπάθειας.

ΤΟ ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ ΒΙΚΟΣ ΑΝΑΔΕΙΚΝΥΕΙ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΣΩΣΤΗΣ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗΣ

Στον πυρήνα της ζωής βρίσκεται κάτι αυθεντικό: το νερό. «Μοναδικό. Όπως και εμείς.»: ένα μήνυμα που εκφράζει τη διαχρονική σύνδεση του φυσικού μεταλλικού νερού ΒΙΚΟΣ, και τη διαχρονική του σύνδεση με την καθαρότητα, τη φύση και την αξία της καθημερινής ενυδάτωσης.



Καμία σταγόνα νερού χαμένη.



Το νερό αποτελεί έναν από τους **πλέον πολύτιμους φυσικούς πόρους** και το **βασικότερο συστατικό των προϊόντων μας**. Στην **Coca-Cola Τρία Έψιλον**, παραμένουμε προσηλωμένοι στη βιώσιμη και υπεύθυνη χρήση του. Στα εργοστάσιά μας **μειώνουμε** συνεχώς την κατανάλωση νερού και διασφαλίζουμε **την ασφαλή επιστροφή του στο περιβάλλον**.

Μαζί με την Coca-Cola Hellas, **εδώ και 20 χρόνια** υλοποιούμε έργα για την προστασία του νερού στη χώρα μας. Με παρεμβάσεις που περιλαμβάνουν αναβάθμιση υποδομών, περιορισμό διαρροών, ενίσχυση δικτύων και δράσεις ευαισθητοποίησης, τα έργα ενισχύουν την ανθεκτικότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη των τοπικών κοινωνιών.

Στόχος μας, να συνεισφέρουμε ουσιαστικά στην προστασία και τη βιώσιμη διαχείριση των υδατικών πόρων μας, **για ένα καλύτερο και πιο βιώσιμο μέλλον για όλους**.

Μάθε περισσότερα εδώ: gr.coca-colahellenic.com

COCA-COLA ΤΡΙΑ ΞΪΛΟΝ

Ολοκληρώνεται το έργο για την προστασία του νερού στην περιοχή του Αιγίου

Η προστασία των υδατικών πόρων έχει βρεθεί στο επίκεντρο προσπαθειών παγκοσμίως, καθώς η κλιματική αλλαγή πιέζει τα υδατικά αποθέματα, δημιουργώντας σημαντικές προκλήσεις για τις κοινωνίες και την οικονομική δραστηριότητα ευρύτερα.

Στο πλαίσιο της Παγκόσμιας Ημέρας Νερού, η Coca-Cola Τρία ΞΪλον παρέδωσε στον Δήμο Αιγιαλείας ένα σημαντικό έργο για την προστασία των υδατικών πόρων, σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την περασμένη Τρίτη, 17 Μαρτίου.

ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ 100 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΩΝ ΛΙΤΡΩΝ ΝΕΡΟΥ

Πρόκειται για έργο που χρηματοδοτήθηκε από την Coca-Cola Τρία ΞΪλον και υλοποιήθηκε σε συνεργασία με το Global Water Partnership-Mediterranean (GWP-Med) και την ΔΕΥΑ Αιγιαλείας.

Οι τεχνικές παρεμβάσεις, που θα ολοκληρωθούν σε διάστημα 3 μηνών από την έναρξη των εργασιών, σύμφωνα με την GWP-Med, αναμένεται να οδηγήσουν σε εξοικονόμηση 100 εκατομμυρίων λίτρων νερού σε ετήσια βάση, ποσότητα ισοδύναμη με την ετήσια κατανάλωση νερού περίπου 1.700 κατοίκων.

Πρωταρχικός στόχος της παρέμβασης είναι η αποφυγή διαρροών, ώστε καμία σταγόνα νερού να μη χάνεται, και η ορθολογική χρήση των υδατικών πόρων της περιοχής. Η κατασκευή νέων αγωγών που αντικαθιστούν τους παλαιούς συμβάλλει στον περιορισμό των απωλειών και στη βελτίωση της συνολικής διαχείρισης του δικτύου, μειώνοντας τις συχνές διακοπές υδροδότησης και διασφαλίζοντας σταθερή παροχή νερού υψηλής ποιότητας για τους κατοίκους.

ΕΙΚΟΣΙ ΧΡΟΝΙΑ ΕΡΓΑ ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΡΟ

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία, αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου και μακροχρόνιου προγράμματος της εταιρείας για την προστασία και την ορθολογική διαχείριση του νερού, το οποίο υλοποιείται με συνέπεια εδώ και 20 χρόνια. Μέσα από παρεμβάσεις που περιλαμβάνουν αναβάθμιση υποδομών, περιορισμό διαρροών, ενίσχυση δικτύων και δράσεις ευαισθητοποίησης, τα έργα αυτά ενισχύουν την ανθεκτικότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη των τοπικών κοινωνιών σε ολόκληρη τη χώρα.

ΑΜΕΣΟ ΟΦΕΛΟΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΚΑΤΟΙΚΟΥΣ

Ο Παναγιώτης Ανδριόπουλος, Δήμαρχος Αιγιαλείας, δήλωσε ότι πρόκειται για ένα έργο που χρηματοδοτήθηκε εξ ολοκλήρου από την Coca-Cola Τρία ΞΪλον και υλοποιήθηκε σε σύντομο χρονικό διάστημα, προσφέροντας άμεσο όφελος στους κατοίκους. Σημείωσε, δε, ότι τέτοιου είδους συνεργείες μεταξύ της τοπικής αυτοδιοίκησης, των δημοτικών επιχειρήσεων και του ιδιωτικού τομέα έχουν ιδιαίτερη σημασία για τον Δήμο, καθώς αποδεικνύουν στην πράξη ότι όταν υπάρχει συνεργασία μπορούν να προκύψουν σημαντικά έργα με απτά οφέλη για την τοπική κοινωνία.

Από τη μεριά του ο Κοσμάς Σώτος, Διευθυντής του Εργοστασίου Φυσικού Μεταλλικού Νερού ΑΥΡΑ, ανέφερε ότι πρόκειται για έργο που προστατεύει το νερό, αγαθό απαραίτητο για την καθημερινό-



Παναγιώτης Ανδριόπουλος, Δήμαρχος Αιγιαλείας



Κοσμάς Σώτος, Διευθυντής του Εργοστασίου Φυσικού Μεταλλικού Νερού ΑΥΡΑ



τητα όλων. Συμπλήρωσε ότι το ΑΥΡΑ εδώ και περισσότερα από 37 χρόνια είναι μέρος της τοπικής κοινωνίας του Αιγίου, καθώς ζει δίπλα στους ανθρώπους της, και εργάζεται μαζί τους στο εργοστάσιο της Coca-Cola Τρία ΞΪλον.

“Θέλουμε να συμβάλλουμε στην εξοικονόμηση και διασφάλιση της ποιότητας του νερού για την τοπική κοινωνία, τόσο μέσα από την ορθολογική διαχείρισή του στο εργοστάσιό μας αλλά και μέσα από έργα που στηρίζουν την περιοχή. Με τη συνεργασία του Δήμου και των τοπικών αρχών ολοκληρώσαμε ένα έργο που βοηθά στη διατήρηση της ποιότητας και της επάρκειας του νερού, στηρίζοντας ουσιαστικά τους κατοίκους και την ευημερία τους και αναδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευσή μας για υπεύθυνη διαχείριση των υδατικών πόρων”, σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Σώτος.

ΕΜΦΙΑΛΩΜΕΝΟ ΝΕΡΟ (CIRCANA 2025)

Σταθερή αναπτυξιακή πορεία το 2025

- Αυξάνεται η προτίμηση για το ανθρακούχο

Σταθερή αναπτυξιακή πορεία τόσο σε αξία όσο και σε όγκο πωλήσεων εμφάνισε το 2025 η αγορά εμφιαλωμένου νερού με βάση τα στοιχεία της Circana στα ελληνικά super market, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική της κατηγορίας μέσα στο οργανωμένο λιανεμπόριο τροφίμων.

Το 2025 η συνολική αξία των πωλήσεων εμφιαλωμένου νερού διαμορφώθηκε στα €193 εκατ., +9,9% σε σχέση με το 2024, γεγονός που υποδηλώνει επιτάχυνση της ανάπτυξης της κατηγορίας. Σε βάθος διετίας, η αγορά παρουσιάζει σημαντική ενίσχυση της αξίας της, με συνολική αύξηση περίπου 25% σε σχέση με το 2023, ένδειξη ισχυρής ζήτησης αλλά και πιθανής επίδρασης τιμολογιακών μεταβολών.

Παράλληλα, η κατηγορία καταγράφει θετική πορεία και σε επίπεδο όγκου. Οι πωλήσεις το 2025 έφτασαν τα 701,3 εκατ. λίτρα, έναντι 658,6 εκατ. λίτρων το 2024 με την ετήσια αύξηση σε όγκο



να διαμορφώνεται στο +6,5%, επιβεβαιώνοντας ότι η ανάπτυξη δεν οφείλεται αποκλειστικά σε ανατιμήσεις, αλλά και σε πραγματική ενίσχυση της κατανάλωσης.

Total Greece SHMs	YEAR 2023	YEAR 2024	YEAR 2025	vs LY
Total Water				
Value	154.813.281	175.685.478	193.033.320	9,9%
Volume	598.718.406	658.558.199	701.320.290	6,5%

ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ

Με βάση τα στοιχεία της Circana για την κατηγορία φυσικού μεταλλικού νερού στα ελληνικά super market, η αγορά διατηρεί θετική δυναμική τόσο σε αξία όσο και σε όγκο πωλήσεων, παραμένοντας ο βασικός πυλώνας της συνολικής κατηγορίας εμφιαλωμένου νερού. Η ανάπτυξη της κατηγορίας στα super market προέρχεται κυρίως από τα επώνυμα προϊόντα, τα οποία ενισχύουν τη θέση τους στην αγορά, ενώ τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας εμφανίζουν υποχώρηση τόσο σε αξία, όσο και σε όγκο πωλήσεων.

Η συνολική αξία των πωλήσεων αυτής της κατηγορίας για το 2025 διαμορφώθηκε στα €156,3 εκατ., έναντι €144,9 εκατ. το 2024 με την ετήσια αύξηση να φτάνει το +7,9%, επιβεβαιώνοντας τη συνεχιζόμενη ανάπτυξη της κατηγορίας στο οργανωμένο λιανεμπό-

ριο. Σε βάθος διετίας, η αξία της αγοράς εμφανίζεται ενισχυμένη κατά περίπου 21%.

Παράλληλα, ανοδικά κινείται και ο όγκος πωλήσεων. Το 2025 οι πωλήσεις ανήλθαν σε 656 εκατ. λίτρα, έναντι 619,9 εκατ. λίτρων το 2024. Σε ετήσια βάση ο όγκος καταγράφει αύξηση +5,8%, στοιχείο που υποδηλώνει ότι η ανάπτυξη της κατηγορίας στηρίζεται και σε πραγματική ενίσχυση της κατανάλωσης.

Αντίθετα, διαφορετική εικόνα παρουσιάζουν τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας στην υποκατηγορία, καθώς όπως φαίνεται το 2025 η αξία των πωλήσεων διαμορφώθηκε στα €28,5 εκατ., μειωμένη κατά 9,0% σε σχέση με τα €31,3 εκατ. του 2024. Ακόμα ο όγκος υποχώρησε στα 150,9 εκατ. λίτρα, καταγράφοντας πτώση 9,6% έναντι 167 εκατ. λίτρων το προηγούμενο έτος.

Total Greece SHMs	YEAR 2023	YEAR 2024	YEAR 2025	vs LY
Still				
Value	129.250.787	144.900.769	156.305.954	7,9%
Volume	565.536.581	619.925.477	656.028.554	5,8%
PL				
Value	29.309.268	31.304.036	28.478.204	-9,0%
Volume	158.803.411	167.001.185	150.929.624	-9,6%

**Στη φύση δεν υπάρχει
τίποτε πιο αληθινό από
το νερό της.**

Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

**Εμείς την ευχαριστούμε
που μας το προσφέρει.**

**22 Μαρτίου
Παγκόσμια Ημέρα Νερού**

Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Καθαρό. Σαν την αλήθεια.

arrena.gr   arrena.water





ΑΝΘΡΑΚΟΥΧΟ ΕΜΦΙΑΛΩΜΕΝΟ ΝΕΡΟ

Εξετάζοντας τα στοιχεία για την κατηγορία ανθρακούχου εμφιαλωμένου νερού στα ελληνικά super market, το 2025 καταγράφεται ανάπτυξη τόσο σε αξία όσο και σε όγκο πωλήσεων, γεγονός που αποδεικνύει ότι το 2025 το ανθρακούχο εμφιαλωμένο νερό αποτελεί την ταχύτερα αναπτυσσόμενη υποκατηγορία της αγοράς εμφιαλωμένου νερού στα ελληνικά super market, με έντονη αύξηση τόσο της αξίας όσο και της κατανάλωσης.

Η συνολική αξία των πωλήσεων ανθρακούχου νερού το 2025 διαμορφώθηκε στα €36,7 εκατ., ενώ σε ετήσια βάση η κατηγορία καταγράφει σημαντική αύξηση 19,3%. Σε βάθος διετίας η αξία της

αγοράς εμφανίζεται ενισχυμένη κατά περίπου 44%, υπογραμμίζοντας τη δυναμική ανάπτυξη του συγκεκριμένου τμήματος της αγοράς εμφιαλωμένου νερού.

Παράλληλα, ιδιαίτερα ισχυρή είναι και η άνοδος στον όγκο πωλήσεων. Το 2025 οι πωλήσεις ανθρακούχου νερού ανήλθαν σε 45,3 εκατ. λίτρα, έναντι 38,6 εκατ. λίτρων το 2024. Η ετήσια αύξηση του όγκου διαμορφώνεται στο 17,2%.

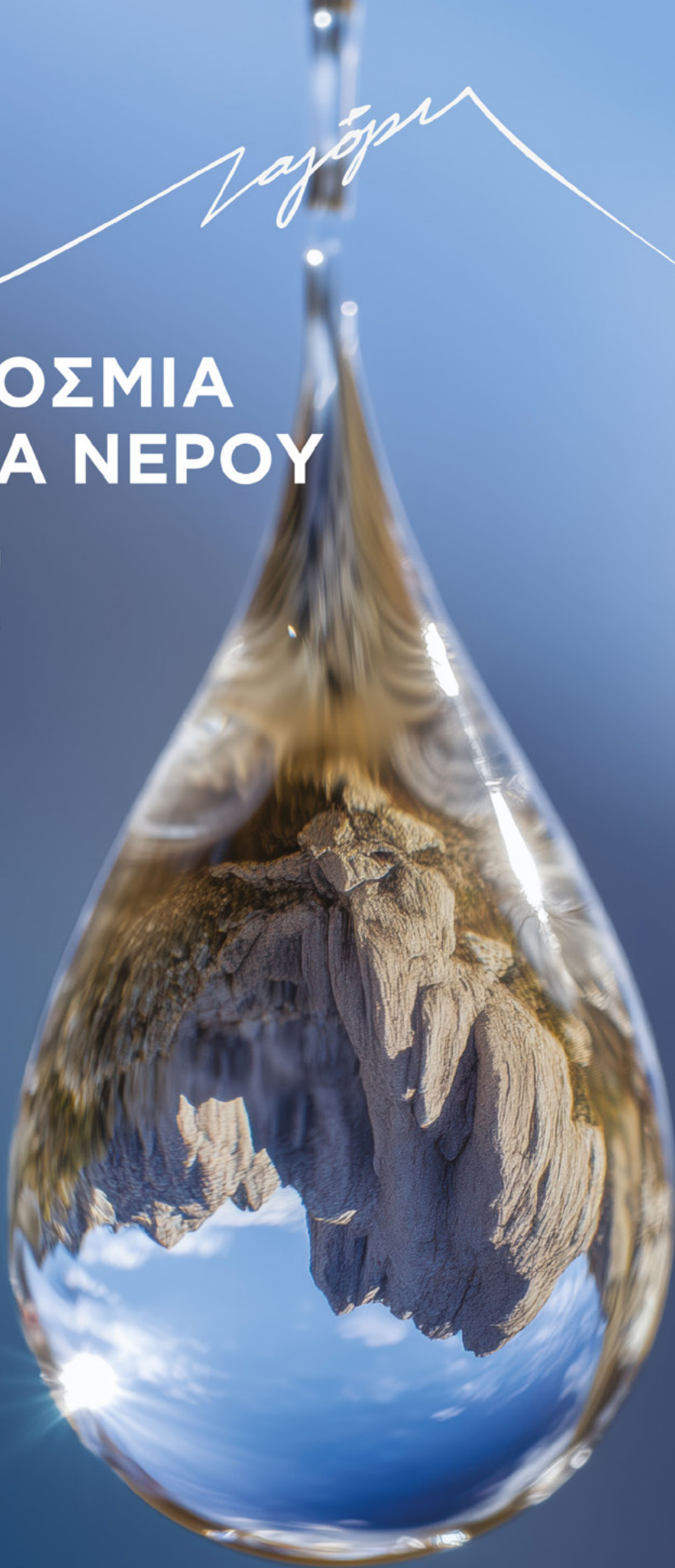
Θετική πορεία καταγράφουν και τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας στο ανθρακούχο. Η αξία των πωλήσεων τους το 2025 διαμορφώθηκε στα €5 εκατ., από €4,5 εκατ. το 2024 και €4,1 εκατ. το 2023, παρουσιάζοντας ετήσια αύξηση 10,2%.

Total Greece SHMs				
	YEAR 2023	YEAR 2024	YEAR 2025	vs LY
Carbonated water				
Value	25.562.494	30.784.708	36.727.366	19,3%
Volume Sales	33.181.826	38.632.723	45.291.736	17,2%
PL				
Value	4.110.467	4.521.767	4.984.984	10,2%

Ζαγόρι

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ

Κάθε του
σταγόνα,
πολύτιμη



tmrw

ΖΑΓΟΡΙ
Φυσικό Μεταλλικό Νερό

ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΕΙΝΑΙ ΣΤΙΣ ΠΗΓΕΣ ΤΟΥ



Κορπή®

ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Το μυστικό είναι στις πηγές του.



30+
ΧΡΟΝΙΑ
Κορπή



NESTLE WATERS & PREMIUM BEVERAGES

Από τη δέσμευση στην πράξη: Το Κορπή αναγεννά τον κύκλο του νερού στην περιοχή του

Για το [Φυσικό Μεταλλικό Νερό Κορπή](#), το νερό δεν αποτελεί απλώς την πηγή της ύπαρξής του. Είναι ένας φυσικός πόρος, του οποίου η προστασία αποτελεί διαχρονική δέσμευση. Γι' αυτό λειτουργεί με τρόπο που διασφαλίζει ότι η περιοχή των πηγών παραμένει βιώσιμη και προστατευμένη για τις επόμενες γενιές.

Με αυτή ως οδηγό, το Κορπή υιοθέτησε το **Water Regeneration Pledge**, μια εταιρική δέσμευση σύμφωνα με την οποία επιστρέφεται στη φύση, μέσω δράσεων σε συνεργασία με τις τοπικές κοινωνίες, ποσότητα νερού ίση ή μεγαλύτερη από αυτή που αντλείται. Ήδη, το εργοστάσιο του Κορπή έχει φτάσει στο **110% έναντι των απολήψεων του 2025**, με την ποσότητα του νερού που έχει επιστραφεί στη φύση να υπερκαλύπτει τον στόχο. Για την επίτευξη αυτής της δέσμευσης, το Κορπή βασίζεται στις αρχές του **Alliance for Water Stewardship (AWS)**, ενός διεθνούς οργανισμού που βοηθά και πιστοποιεί τις επιχειρήσεις στην υπεύθυνη διαχείριση του νερού, στην κατανόηση των αναγκών της περιοχής στην οποία δραστηριοποιούνται, στη συνεργασία με τις τοπικές αρχές και στην υλοποίηση δράσεων που προστατεύουν την ποσότητα και την ποιότητα των υδάτων. Πρόκειται για ένα πρακτικό πλαίσιο που εξασφαλίζει ότι κάθε παρέμβαση έχει θετικό αντίκτυπο στον τόπο όπου λειτουργεί η επιχείρηση. Το εργοστάσιο του Κορπή στη Βόνιτσα, είναι πιστοποιημένο από το 2019 και κάθε χρόνο ανανε-

ώνει την πιστοποίηση AWS, επιβεβαιώνοντας τις ορθές πρακτικές λειτουργίας του.

Η δέσμευση του Κορπή αποτυπώνεται μέσα από ουσιαστικές παρεμβάσεις που δημιουργούν πραγματικό όφελος στην περιοχή. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η συνεργασία του Κορπή με τους αγρότες της Βόνιτσας, στην περιοχή του Δρυμού, όπου υλοποιήθηκε έργο για τη βελτίωση των πρακτικών άρδευσης οι οποίες βασίζονταν σε τρόπους που ασκούσαν πίεση στον υδροφόρο ορίζοντα. Με την καθοδήγηση και την εφαρμογή πιο αποδοτικών μεθόδων χρήσης νερού, οι απώλειες μειώθηκαν σημαντικά, ενώ παράλληλα αυξήθηκε η αποδοτικότητα, συμβάλλοντας σε μια πιο ορθολογιστική χρήση των υδάτινων πόρων της περιοχής. Επιπλέον, υλοποιήθηκε μια σημαντική παρέμβαση στο δημοτικό δίκτυο ύδρευσης. Το Κορπή υποστήριξε τον Δήμο παρέχοντας τον κατάλληλο εξοπλισμό για τον εντοπισμό και την παρακολούθηση διαρροών. Οι παρεμβάσεις που ακολούθησαν οδήγησαν σε μείωση των απωλειών νερού κατά 27%, βελτιώνοντας άμεσα τη διαθεσιμότητα πόσιμου νερού για τους κατοίκους και προσφέροντας ουσιαστικό περιβαλλοντικό και κοινωνικό όφελος.

Το Κορπή, μέσα από στοχευμένες παρεμβάσεις αποδεικνύει έμπρακτα τη δέσμευσή του για την προστασία του νερού και τη βιωσιμότητα της περιοχής, συνεχίζοντας να επενδύει σε πρωτοβουλίες που ωφελούν την τοπική κοινωνία.





ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ

Where Water Equality Grows - Στρατηγικής σημασίας η διαχείριση των φυσικών πόρων

Τη στρατηγική σημασία ενός από τους πιο κρίσιμους φυσικούς πόρους για τη βιώσιμη ανάπτυξη της παγκόσμιας οικονομίας αναδεικνύει η Παγκόσμια Ημέρα Νερού, που κάθε χρόνο τιμάται στις 22 Μαρτίου.

Το νερό αποτελεί κρίσιμο συντελεστή για το σύνολο σχεδόν της οικονομικής δραστηριότητας, από τη βιομηχανική παραγωγή, την αγροδιατροφή και την ενέργεια, έως τις μεταφορές, τον τουρισμό, τις υποδομές και τις υπηρεσίες. Υπό αυτό το πρίσμα, η διαχείρισή του δεν αντιμετωπίζεται πλέον αποκλειστικά ως περιβαλλοντικό ή κοινωνικό ζήτημα, αλλά ως πεδίο άμεσης οικονομικής και θεσμικής σημασίας, με συνέπειες για την ανταγωνιστικότητα, την επενδυτική σταθερότητα και την ανθεκτικότητα των επιχειρηματικών μοντέλων.

Η ΦΕΤΙΝΗ ΘΕΜΑΤΙΚΗ

Η θεματική της Παγκόσμιας Ημέρας Νερού 2026 εστιάζει στη σχέση μεταξύ νερού και ισότητας των φύλων, προσεγγίζοντας το ζήτημα μέσα από ένα ευρύτερο πλαίσιο δικαιωμάτων, παραγωγικότητας και βιώσιμης ανάπτυξης. Το φετινό μήνυμα, "Όπου ρέει το νερό, ανθίζει η ισότητα", αναδεικνύει ότι η ασφαλής πρόσβαση σε πόσιμο νερό, αποχέτευση και βασικές υπηρεσίες υγιεινής, δεν συνιστά μόνο κοινωνική ανάγκη, αλλά και ουσιαστική προϋπόθεση για την ισότιμη συμμετοχή στην εκπαίδευση, στην απασχόληση, στην επιχειρηματικότητα και συνολικά στην οικονομική ζωή. Με άλλα λόγια, η επάρκεια και η ποιότητα των σχετικών υποδομών επηρεάζουν άμεσα την ικανότητα των κοινωνιών να αξιοποιήσουν πλήρως το ανθρώπινο κεφάλαιό τους.

Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΚΡΙΣΗ

Η παγκόσμια κρίση νερού επηρεάζει το σύνολο των οικονομιών και των κοινωνιών, ωστόσο οι συνέπειές της δεν κατανέμονται ομοιόμορφα. Εκεί όπου δεν διασφαλίζονται τα ανθρώπινα δικαιώματα στην ασφαλή πρόσβαση σε νερό και αποχέτευση, οι ανισότητες διευρύνονται και οι επιπτώσεις μεταφέρονται τόσο στο κοινωνικό όσο και στο οικονομικό επίπεδο. Οι γυναίκες και τα κορίτσια επιβαρύνονται δυσανάλογα από την απουσία υποδομών και υπηρε-



σιών, γεγονός που περιορίζει τη συμμετοχή τους στην εκπαίδευση, μειώνει τον διαθέσιμο χρόνο για εργασία ή κατάρτιση, αυξάνει τους κινδύνους για την υγεία και επηρεάζει αρνητικά τη δυνατότητα οικονομικής ενδυνάμωσης. Πρόκειται για μια συνθήκη που δεν παράγει μόνο κοινωνικό κόστος, αλλά και μετρήσιμη απώλεια παραγωγικού δυναμικού.

ΜΕΙΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ

Από επιχειρηματική σκοπιά, η συγκεκριμένη διάσταση έχει ιδιαίτερη σημασία. Η περιορισμένη πρόσβαση σε ασφαλές νερό και υγιεινή λειτουργεί ως παράγοντας μείωσης της παραγωγικότητας, αύξησης των κοινωνικών ανισοτήτων και υπονόμευσης της μακροπρόθεσμης οικονομικής ανάπτυξης. Οι αγορές εργασίας, οι τοπικές οικονομίες και οι αλυσίδες αξίας επηρεάζονται όταν μεγάλα τμήματα του πληθυσμού δεν έχουν ισότιμη δυνατότητα συμμετοχής στην παραγωγή και στην κατανάλωση. Σε περιοχές όπου οι γυναίκες αναγκάζονται να αφιερώνουν σημαντικό χρόνο στην αναζήτηση και μεταφορά νερού ή στερούνται ασφαλών υποδομών υγιεινής, οι επιπτώσεις μεταφράζονται σε χαμένες εκπαιδευτικές ευκαιρίες, περιορισμένη πρόσβαση στην απασχόληση, χαμηλότε-

WORLD WATER DAY

Water and Gender



ZARO'S

Η Παγκόσμια Ημέρα Νερού 2026 αναδεικνύει τη σημαντική σχέση ανάμεσα στην πρόσβαση σε ασφαλές πόσιμο νερό και την ισότητα των φύλων. Σε πολλές περιοχές του κόσμου, οι γυναίκες και τα κορίτσια επηρεάζονται περισσότερο από την έλλειψη καθαρού νερού κοντά στο σπίτι τους, καθώς συχνά είναι εκείνες που αναλαμβάνουν τη συλλογή και τη διαχείρισή του για τις ανάγκες της οικογένειας.

Η άνιση αυτή πραγματικότητα μπορεί να στερήσει πολύτιμο χρόνο από την εκπαίδευση, την εργασία και την προσωπική ανάπτυξη. Η ημέρα αυτή υπενθυμίζει ότι η πρόσβαση σε ασφαλές πόσιμο νερό πρέπει να είναι ίση για όλους και ότι η συμμετοχή των γυναικών στη λήψη αποφάσεων για τη διαχείριση του νερού είναι απαραίτητη για ένα πιο δίκαιο και βιώσιμο μέλλον.

WORLD WATER DAY 2026



ρα εισοδήματα και μικρότερη συμβολή στην οικονομική δραστηριότητα. Κατά συνέπεια, το ζήτημα δεν αφορά μόνο την κοινωνική πολιτική, αλλά και την ποιότητα του αναπτυξιακού μοντέλου.

ΑΥΞΗΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Στο ίδιο πλαίσιο, η έλλειψη κατάλληλων εγκαταστάσεων υγιεινής συνδέεται και με αυξημένους κινδύνους για την προσωπική ασφάλεια, τη σωματική ακεραιότητα και την αξιοπρέπεια των γυναικών και των κοριτσιών. Η απουσία ασφαλών, προσβάσιμων και αξιοπρεπών υποδομών εντείνει τους κινδύνους αποκλεισμού και περιορίζει περαιτέρω τη δυνατότητα σταθερής συμμετοχής στην κοινωνική και οικονομική ζωή. Η διάσταση αυτή έχει άμεσες επιπτώσεις στη διαμόρφωση βιώσιμων και συμπεριληπτικών αγορών εργασίας, καθώς και στη συνολική ποιότητα των κοινωνικών και παραγωγικών υποδομών μιας χώρας ή μιας περιφέρειας.

Η φετινή θεματική υπογραμμίζει ότι η αντιμετώπιση της κρίσης νερού απαιτεί μια μετασχηματιστική και δικαιωματική προσέγγιση, στην οποία οι γυναίκες και τα κορίτσια δεν αντιμετωπίζονται απλώς ως ευάλωτες ομάδες ή τελικοί αποδέκτες πολιτικών, αλλά ως ουσιαστικοί συνδιαμορφωτές των λύσεων. Η ενσωμάτωση της οπτικής τους στον σχεδιασμό, στη διοίκηση και στη λειτουργία των συστημάτων ύδρευσης και υγιεινής συνιστά κρίσιμο παράγοντα αποτελεσματικότητας. Όταν οι υπηρεσίες σχεδιάζονται με όρους συμπερίληψης, ανταποκρίνονται πληρέστερα στις πραγματικές ανάγκες των χρηστών, επιτυγχάνουν υψηλότερη κοινωνική αποδοτικότητα και ενισχύουν τη βιωσιμότητα των σχετικών επενδύσεων.

ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΦΥΣΙΚΩΝ ΠΟΡΩΝ

Για τον επιχειρηματικό κόσμο, το μήνυμα αυτό αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα. Οι επιχειρήσεις λειτουργούν πλέον σε ένα περιβάλλον όπου οι επιδόσεις τους αξιολογούνται όχι μόνο με βάση τα οικο-

νομικά αποτελέσματα, αλλά και με βάση την ικανότητά τους να διαχειρίζονται φυσικούς πόρους, να περιορίζουν κινδύνους, να ενισχύουν την κοινωνική συνοχή και να δημιουργούν μακροπρόθεσμη αξία. Η επάρκεια νερού, η ποιότητα των υποδομών ύδρευσης και αποχέτευσης και η κοινωνική ανθεκτικότητα των περιοχών στις οποίες δραστηριοποιούνται αποτελούν παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρησιακή συνέχεια, το λειτουργικό κόστος, την ασφάλεια εφοδιασμού και τη φήμη των οργανισμών. Ειδικά σε κλάδους με έντονο υδατικό αποτύπωμα ή εκτεταμένη γεωγραφική παρουσία, η διαχείριση του νερού αναδεικνύεται σε βασικό θέμα εταιρικής διακυβέρνησης και στρατηγικής πρόβλεψης.

Παράλληλα, η ενίσχυση της γυναικείας συμμετοχής και ηγεσίας στις αποφάσεις που αφορούν το νερό και την υγιεινή δεν έχει μόνο κοινωνική αξία, αλλά και καθαρά αναπτυξιακή και οργανωτική διάσταση. Όταν οι γυναίκες διαθέτουν ισότιμη φωνή στη λήψη αποφάσεων, οι υπηρεσίες τείνουν να γίνονται πιο λειτουργικές, πιο στοχευμένες και πιο αποδοτικές. Η ενίσχυση της παρουσίας τους σε επίπεδο διοίκησης, τεχνικού σχεδιασμού, τοπικής διακυβέρνησης και διαχείρισης έργων συνδέεται με καλύτερη προσαρμογή των λύσεων στις πραγματικές συνθήκες χρήσης, άρα και με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα των επενδύσεων σε υποδομές. Με αυτή την έννοια, η γυναικεία ηγεσία στον τομέα του νερού δεν συνιστά μόνο θέμα εκπροσώπησης, αλλά κρίσιμο παράγοντα ποιότητας του σχεδιασμού και αποδοτικότητας του αποτελέσματος.

ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ

Η ανάγκη αυτή καθίσταται ακόμη πιο επιτακτική λόγω της κλιματικής αλλαγής. Οι υπηρεσίες ύδρευσης και υγιεινής καλούνται να λειτουργήσουν σε ένα περιβάλλον αυξανόμενης αβεβαιότητας, όπου τα ακραία καιρικά φαινόμενα, οι περίοδοι λειψυδρίας, οι πλημμύρες και η μεταβολή των υδρολογικών προτύπων αυξάνουν τους κινδύνους για τις υποδομές, τις εφοδιαστικές αλυσίδες





ΜΗΝ
ΕΝΟΧΛΕΙΤΕ

Στον ΟΛΥΜΠΟ κανείς δεν ενοχλεί τη φύση. Κανείς. Γιατί αποτελεί Προστατευμένο Οικοσύστημα της UNESCO. Από αυτή τη φύση πηγάζει το φυσικό μεταλλικό νερό ΔΙΟΣ. Η Προστασία είναι στη Φύση του.

www.dios.gr |  [dioswater](https://www.facebook.com/dioswater) |  [dios_water](https://www.instagram.com/dios_water)

22
03
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ
ΗΜΕΡΑ
ΝΕΡΟΥ



και τη δημόσια υγεία. Η προσαρμογή των συστημάτων αυτών δεν αποτελεί μόνο τεχνική απαίτηση, αλλά και οικονομική αναγκαιότητα. Ανθεκτικές υποδομές νερού και υγιεινής μειώνουν μελλοντικά κόστη, περιορίζουν τις διαταραχές στη λειτουργία της οικονομίας και ενισχύουν τη δυνατότητα χωρών, πόλεων και επιχειρήσεων να διαχειριστούν αποτελεσματικά εξωγενείς κρίσεις.

Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

Στο πλαίσιο αυτό, η διεθνής κοινότητα, τα κράτη, οι αναπτυξιακοί οργανισμοί και η επιχειρηματική κοινότητα καλούνται να επιταχύνουν τις επενδύσεις σε σύγχρονες, ασφαλείς και ανθεκτικές υποδομές, να ενισχύσουν τη χρηματοδότηση, να προωθήσουν τη μεταφορά τεχνογνωσίας και να αναβαθμίσουν τα μοντέλα διακυβέρνησης γύρω από το νερό. Η στόχευση αυτή δεν περιορίζεται στην ποσοτική αύξηση των έργων, αλλά επεκτείνεται στην ποιότητα του σχεδιασμού, στη διαφάνεια, στη λογοδοσία, στη συμπερίληψη και στη δυνατότητα μέτρησης κοινωνικού και οικονομικού αντικτύπου. Οι επενδύσεις στο νερό και στην υγιεινή αποκτούν, συνεπώς, χαρακτήρα στρατηγικού κεφαλαίου με άμεση απόδοση σε επίπεδο δημόσιας υγείας, παραγωγικότητας, σταθερότητας και κοινωνικής συνοχής.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ESG

Για τις επιχειρήσεις ειδικότερα, η ενσωμάτωση της διαχείρισης του νερού στις στρατηγικές βιωσιμότητας, στους μηχανισμούς ESG και στις διαδικασίες αποτίμησης κινδύνου αποτελεί πλέον ζήτημα ου-

σίας και όχι επικοινωνίας. Η αξιολόγηση του υδατικού κινδύνου, η μείωση της κατανάλωσης, η επαναχρησιμοποίηση υδάτων, η επένδυση σε τεχνολογίες αποδοτικότητας και η συνεργασία με τις τοπικές κοινότητες συνιστούν βασικά εργαλεία για την ενίσχυση της επιχειρησιακής ανθεκτικότητας. Ταυτόχρονα, η στήριξη πρωτοβουλιών που ενισχύουν την πρόσβαση σε νερό και υγιεινή και η προώθηση της ισότητας των φύλων στις σχετικές πολιτικές μπορούν να συμβάλουν στη δημιουργία πιο σταθερών κοινωνικών και οικονομικών συνθηκών, από τις οποίες ωφελείται συνολικά το επιχειρηματικό περιβάλλον.

ΙΣΟΤΙΜΗ ΠΡΟΣΒΑΣΗ

Η Παγκόσμια Ημέρα Νερού 2026 καταδεικνύει ότι το νερό δεν αποτελεί μόνο φυσικό πόρο υψηλής σημασίας, αλλά και κρίσιμο παράγοντα κοινωνικής ισότητας, παραγωγικής συμμετοχής και οικονομικής ανθεκτικότητας. Το μήνυμα "Όπου ρέει το νερό, ανθίζει η ισότητα" αποτυπώνει με σαφήνεια ότι η ισότιμη πρόσβαση σε ασφαλές νερό και υπηρεσίες υγιεινής δημιουργεί τις συνθήκες για πιο υγιείς πληθυσμούς, ισχυρότερη συμμετοχή στην αγορά εργασίας, αποτελεσματικότερη αξιοποίηση του ανθρώπινου κεφαλαίου και πιο βιώσιμη ανάπτυξη. Η επένδυση στις σχετικές υποδομές, η ενίσχυση της γυναικείας φωνής και η υιοθέτηση ενός πλαισίου πολιτικών που στηρίζεται στα δικαιώματα και στη μακροπρόθεσμη αποδοτικότητα μπορούν να μετατρέψουν το νερό σε μοχλό για μια πιο ανθεκτική, πιο παραγωγική και πιο δίκαιη οικονομία.

