

Δώρο ο ΦΠΑ*

στα βασικά σου είδη

* Η προωθητική ενέργεια αφορά σε εμπορική έκπτωση, ισόποση με τον αναλογούντα ΦΠΑ ανά κατηγορία προϊόντος



Για όλο τον **Οκτώβριο**
μειώνουμε τις τιμές
σε **50+ προϊόντα**
βασικής ανάγκης.



Γιατί αξίζει.

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

ΤΕΤΑΡΤΗ 14 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2412



• EUROCATERING

Τα funds έδωσαν ώθηση, η Σκλαβενίτης ανεβάζει
ψηλότερα τον πήχη - Στο +37% τα κέρδη του 2025



• ΤΡΙΚΚΗ

Νέες τοποθετήσεις σε Μασούτη, My Market
και Σκλαβενίτη - Τα... καμπανάκια του ορκωτού
και η εκκρεμότητα της ΑΤΕ



• ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΧΩΡΙΟ

Περνά σε κερδοφορία το 2026 με ανάπτυξη έως 6%
- Οι προϋποθέσεις για επέκταση δικτύου από το 2027



• ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ

Νέος κύκλος επενδύσεων €15 εκατ.
- Ανάπτυξη 9% στο εννεάμηνο

Editorial

Οι γούνες της Καστοριάς και τα κινέζικα υβριδικά

Debrief

Κι αν ήταν το νερό ή το δίκτυο ηλεκτρισμού;

Business Insight

Πειραιώς: Των φρονίμων...
και η 30η Οκτωβρίου

Business Maker

- Τί ανησυχεί τον Στέλιο Μπουτάρη στην κατανάλωση κρασιού
- Τα σχέδια Κάτσου για Paliria και Altus

SecretRecipe

Quiz: Ποιος επιχειρηματίας
μπλοκάρει επένδυση στην
Καστοριά



Τυρί Τσαντίλας; Μη συμβιβάζεσαι. Διάλεξε το Νο1



μασούτης
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΑ



ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ

My market



SUPER MARKET
ΚΡΗΤΙΚΟΣ
Κάθε μέρα δίνει ασή!

The Mart



Όλα & κάτι
παραπάνω

METRO
CASH & CARRY



ΓΟΥΝΤΣΙΔΗΣ
Η ζωή μας, ο τόπος μας!



Syn Emporio
ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΠΑΝΤΟΠΩΛΕΣ Α.Ε.

Κάντζας
«Αφίπνευσε Δέντρο!»

• **ΤΡΙΚΚΗ**

ΝΕΕΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΜΑΣΟΥΤΗ, MY MARKET ΚΑΙ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ - ΤΑ... ΚΑΜΠΑΝΑΚΙΑ ΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΚΑΙ Η ΕΚΚΡΕΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΑΤΕ

Σημαντική ώθηση έχουν δώσει στην Τρίκκη οι νέες προϊόντικές σειρές υψηλής προστιθέμενης αξίας που έχουν προστεθεί στο χαρτοφυλάκιο της τους τελευταίους 10 μήνες, οι οποίες εμπλουτίζονται με νέους κωδικούς, ενισχύοντας παράλληλα την παρουσία τους στο οργανωμένο λιανεμπόριο.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, τόσο τα βιολειτουργικά γαλακτοκομικά Βω, όσο και τα επιδόρπια Proteon, μετά τα My Market και τον Σκλαβενίτη, έχουν τοποθετηθεί και στα καταστήματα Μασούτη σε Τρίκαλα, Καρδίτσα και Λάρισα ενώ υπάρχει συμφωνία για την τοποθέτηση τους σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, η οποία αναμένεται να ενεργοποιηθεί μέσα στο α' τρίμηνο του 2027.

Την ίδια στιγμή, διευρύνεται η διανομή τους σε My Market (με την οποία υπάρχει στρατηγική συνεργασία και σε pl για αρκετά προϊόντα) και Σκλαβενίτη, με τον δεύτερο να έχει προσθέσει το παστεριωμένο γάλα και το γιαούρτι της Τρίκκη στα καταστήματά του στην Θεσσαλονίκη.

ΝΕΕΣ ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ

Στο μεταξύ, η οικογένεια Βω, εκτός από βιολειτουργικό γάλα, περιλαμβάνει πλέον και βιολειτουργικό αγελαδινό γιαούρτι, που παράγεται από γάλα Βω και ενσωματώνει την ίδια φιλοσοφία παραγωγής - το βασικό στοιχείο είναι η χρήση ειδικού βοτανικού σιτηρεσίου στη διατροφή των ζώων που ενισχύει το προφίλ Ω-3 του γάλακτος.

Επιπλέον, στη σειρά Proteon προστέθηκε λευκό τυρί, σε συσκευασία vacuum 200 γραμμαρίων, με 35 γραμμάρια πρωτεΐνης ανά συσκευασία και χαμηλά λιπαρά. Με το προϊόν αυτό, η σειρά επεκτείνεται από τα επιδόρπια σε μία ακόμη κατηγορία καθημερινής κατανάλωσης. Το επόμενο διάστημα αναμένεται το λανσάρισμα των νέων κεφίρ.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 12% ΦΕΤΟΣ

Σύμφωνα με πηγές κοντά στη διοίκηση της συνεταιριστικής γαλακτοβιομηχανίας, οι νέοι

κωδικοί έχουν παίξει αποφασιστικό ρόλο στην ανάπτυξη άνω του 12% με την οποία τρέχει στο εννεάμηνο και εκτιμάται ότι θα συντηρηθεί - ενδεχομένως να ενταθεί - μέχρι το τέλος της χρήσης. Σημειώνεται ότι το 2025 έκλεισε με ανάπτυξη 8,5%, βελτίωση του EBITDA και μειωμένες ζημιές.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2025: 19.168

2024: 17.665

2023: 21.261

EBITDA

2025: 729

2024: 467

2023: 1.192

Αποτέλεσμα προ φόρων

2025: (218)

2024: (623)

2023: 218

Η ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ

Ωστόσο, τη θετική εικόνα επισκιάζουν ορισμένα σημεία από την έκθεση του ΔΣ που συνοδεύει τις οικονομικές καταστάσεις και στα οποία εφιστά την προσοχή και η έκθεση του ορκωτού λογιστή. Ειδικότερα:

- Γίνεται λόγος για "συσσωρευμένες ζημιές €-3.157.293,85 ενώ το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων ανέρχεται σε ποσό €1.989.519,37"
- Υφίστανται "ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις σε τραπεζικά δάνεια ποσού €1.613.239,16 και σε ομολογιακό δάνειο ποσού €2.275.140,02 και οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρίας δεν καλύπτονται από κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία, με συνέπεια την ανεπάρκεια των κεφαλαίων κίνησης και τη δυσχέρεια έγκαιρης εξόφλησης των υποχρεώσεων γεγονός που υποδηλώνει την ενδεχό-

μενη ύπαρξη αβεβαιότητας σχετικά με την απρόσκοπτη και ομαλή συνέχιση της δραστηριότητας της, η οποία εξαρτάται από την αναδιάρθρωση ή κεφαλαιοποίηση των δανειακών της υποχρεώσεων"

- Τα €1,613 εκατ. (πν 31/12/2025) αφορούν ληξιπρόθεσμα δάνεια της ΑΤΕ τα οποία, όπως αναφέρει στην έκθεσή της η διοίκηση, "ενδέχεται να έχουν επιβαρυνθεί με τόκους υπερημερίας". Μετά από δικαστικές ενέργειες της ΑΤΕ κατά της εταιρείας οι οποίες, όπως σημειώνεται, δεν τελεσφόρησαν, η Τρίκκη "αναμένει από την ΑΤΕ να επαναπροσδιορίσει το οφειλόμενο ποσό και να εκδώσει το νέο δοσολόγιο ώστε να προβεί η εταιρεία σε καταβολές"
- Για το ομολογιακό δάνειο των €2,275 εκατ. η διοίκηση αναφέρει στην έκθεσή της ότι "δεν έχει καταβάλλει έως τον Ιούνιο του 2026 τις συμφωνηθείσες δόσεις, όπως συμφωνήθηκε με το από 26/02.2021 πρόγραμμα και την από 18/3/2021 σχετική σύμβαση κάλυψης"
- Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας, σύμφωνα με τον ορκωτό, "καθίστανται κατώτερα του ημίσεος του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου και, ως εκ τούτου, συντρέχουν οι προϋποθέσεις εφαρμογής του άρθρου 119 παρ. 4 του Ν. 4548/2018"

ΤΙ ΑΠΑΝΤΑ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Πηγές κοντά στην εταιρεία δηλώνουν στο Fnb Daily ότι αυτή τη στιγμή η μοναδική ουσιαστική εκκρεμότητα αφορά τα δάνεια της ΑΤΕ, για τα οποία βρίσκονται εν αναμονή μιας νέας κυβερνητικής πρωτοβουλίας για τη διευθέτηση των δανείων των συνεταιρισμών και τονίζουν ότι το οφειλόμενο κεφάλαιο έχει επιβαρυνθεί με σημαντικά "πανωτόκια".

Οι ίδιες πηγές προσθέτουν ότι η εταιρεία εξακολουθεί να θεωρείται αξιόχρηστη από τις τράπεζες, επικαλούμενες ενδεικτικά και τη σταθερή σχέση της με την Εθνική Τράπεζα από την οποία, εξηγούν, λαμβάνεται σε ετήσια βάση ένα δάνειο της τάξης €1,3-1,4 εκατ. για τις αγορές γάλακτος από τους παραγωγούς. Όπως σημειώνουν, μάλιστα, ήδη το περυσινό δάνειο έχει εξοφληθεί.

Τέλος, τονίζουν ότι η Τρίκκη δεν έχει οφειλές σε ασφαλιστικά ταμεία, εργαζόμενους ή παραγωγούς.

Γιάννης Τσατσάκης

yannis@notice.gr



ΝΕΕΣ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ

ΝΕΑ
ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

ΙΔΙΟΣ
ΤΟΠΟΣ

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ
& ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΔΥΝΑΜΙΚΗ

16/18
ΟΚΤ
2026

ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



LOGISTICS EXPO & TRANSPORTS ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ο ΙΣΧΥΡΟΣ ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ



Managing Supply Chain Networks

ΜΑΖΙ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ



ΜΑΖΙ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ



ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ



FORUM S.A.
Member of NürnbergMesse Group

ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ
ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 210 5242100 • www.logisticsexpo.gr • sales@forumsa.gr

HOIREICA

foodexpo Greece

oenotelia

xenia

artoza

Global Pack

FOODTECH

LOGISTICS EXPO

truck van expo

ATHENS COFFEE FESTIVAL

WORLD OF BEER

AZ

SNACK COFFEE

ΨΗΤΟ

PACK INSIGHTS

DAIRY

MEATPLACE

Supply Chain & Logistics

FORUM TOTAL SOLUTIONS

Κατασκευές Περιπτώσεων

Υψηλότητες

Εκδηλώσεις

Εκτυπώσεις

• **WOLT**

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ, ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΕΜΠΛΟΥΤΙΣΜΟΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ - ΤΖΙΡΟΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €180 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025

Σε φάση ανάπτυξης με περαιτέρω επέκταση των δραστηριοτήτων της σε όλο και περισσότερες περιοχές της Ελλάδας, νέες συνεργασίες και εμπλουτισμό της πλατφόρμας, βρίσκεται η Wolt.

WOLT

Το 2025, η εταιρεία έτρεξε με 35%. Το κόστος πωλήσεων έφθασε το 80,97% επί του κύκλου εργασιών έναντι 78,53% το 2024. Αυξημένα ήταν, τόσο τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας (κατά 2%, στα €6,56 εκατ.) και διάθεσης (κατά 23%, στα €17,26 εκατ.)

Στην τελική γραμμή του ισολογισμού, τα προ φόρων κέρδη σχεδόν διπλασιάστηκαν, ενώ το καθαρό αποτέλεσμα ήταν ζημιογόνο λόγω του υψηλού φόρου εισοδήματος.

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Κέρδη προ φόρων
2025: 133.697	2025: 1.272
2024: 99.259	2024: 650
2023: 60.150	2023: 531
Κόστος πωλήσεων	Καθαρό αποτέλεσμα
2025: 108.257	2025: (1.969)
2024: 77.947	2024: 190
2023: 48.174	2023: 429

Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ

Αναφορικά με τη διάρθρωση του κύκλου εργασιών αυτή διαμορφώθηκε ως εξής:

Έσοδα (σε €χιλ.)

Παροχή υπηρεσιών

2025: 123.945
2024: 94.497
2023: 58.713

Υπηρεσίες διαφήμισης

2025: 7.800
2024: 2.823
2023: 205

Πώληση εξοπλισμού στα συνεργαζόμενα

καταστήματα

2025: 1.952
2024: 1.939
2023: 1.232

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΧΩΡΙΟ, JACKAROO & AB

Πρόσφατα η Wolt διεύρυνε την παρουσία της στον τομέα του retail, μέσω της συνεργασίας



Ηλίας Πίτσας, Country Representative, Wolt Ελλάδος



Αθανάσιος Μπιλάλης, Global Head, Wolt Market

της με το Βιολογικό Χωριό, σε 24 σημεία του δικτύου σε Αθήνα και Λάρισα. Λίγο νωρίτερα είχε προηγηθεί η προσθήκη των Jackaroo, Krispy by Jackaroo και La Jacka, με 14 καταστήματα σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο και Ιωάννινα.

Το καλοκαίρι, εντάχθηκε το δίκτυο franchise καταστημάτων της AB Βασιλόπουλος (που ξεπερνά τα 200 σημεία) στην πλατφόρμα της Wolt.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Αναφορικά με το δίκτυο της εταιρείας, αυτό έχει επεκταθεί σε νέες περιοχές όπως:

- Μήλο
- Σάμο
- Νέα Μουδανιά
- Καλλιθέα Χαλκιδικής
- Θάσο
- Μεσολόγγι
- Φλώρινα

Σήμερα, στην Ελλάδα έχει παρουσία σε περισσότερες από 75 πόλεις.

ΑΜΚ €2 ΕΚΑΤ.

Εντός του 2026, η εταιρεία αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της θυγατρικής της, Wolt Market, κατά €2 εκατ., το οποίο ανέρχεται πλέον σε €7,01 εκατ.

WOLT MARKET

Αναφορικά με την Wolt Market, το 2025 αναπτύχθηκε με ρυθμό 33,72%, ενώ στην τελική γραμμή του ισολογισμού παρέμεινε σε ζημιογόνο έδαφος.

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Μικτό κέρδος	Τελικό αποτέλεσμα
2025: 47.715	2025: 8.177	2025: (79,92)
2024: 35.681	2024: 6.950	2024: (24,94)
2023: 23.073	2023: 5.752	2023: (233,6)

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια του 2025, η Wolt Market ενίσχυσε περαιτέρω το δίκτυο των καταστημάτων της, ανεβάζοντας τον συνολικό αριθμό σε 14, με τη λειτουργία δύο νέων καταστημάτων στο Χαλάνδρι και στα Χανιά.

ΝΕΑ ΕΙΚΟΝΑ

Την περασμένη άνοιξη ανακοινώθηκε η ανανέωση της εικόνας του Wolt Market, προσθέτοντας εκατοντάδες νέα προϊόντα στην γκάμα της, από τοπικά παραγόμενα και μοναδικά είδη έως οικονομικές εναλλακτικές και επώνυμα προϊόντα.

Η φινλανδική εταιρεία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στα φρέσκα τρόφιμα, ενισχύοντας την ποικιλία σε φρούτα και λαχανικά, καθώς και σε φρέσκο κρέας και ψάρια, ώστε οι πελάτες να μπορούν να πραγματοποιούν ολόκληρα τα εβδομαδιαία ψώνια τους σε ένα σημείο, με παράδοση απευθείας στην πόρτα τους. Σχεδιάζει επίσης να κάνει τις αγορές πιο προσιτές, μέσω αναθεωρημένης τιμολογιακής πολιτικής και νέων προσφορών, όπως:

- μηδενικά έξοδα παράδοσης πάνω από ένα συγκεκριμένο ποσό αγορών
- εκπτώσεις και προωθητικές προσφορές εξοικονόμησης

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

To
 FNB SERVED
DAILY.

Food for thought... every day!

στην

SHAL

INSPIRE FOOD BUSINESS

Καθημερινή ενημέρωση για όσα συμβαίνουν,
από τις 17 έως και τις 21 Οκτωβρίου,
στη No 1 έκθεση τροφίμων και ποτών:

- Η παρουσία των ελληνικών επιχειρήσεων
- Οι νέες τάσεις στον κλάδο παγκοσμίως
 - Καινοτόμα προϊόντα
 - Συνεντεύξεις

ΜΕΤΑΔΙΔΟΥΝ



**Μάκης
Αποστόλου**



**Στέλλα
Αυγουστάκη**



**Μάριος
Δελατόλας**

ΣΧΟΛΙΑΖΕΙ



**Νεκτάριος
Β. Νώτης**

Με την υπογραφή
του δημοσιογραφικού
επιτελείου και την
αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

BIKOS®

μασούτης
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

 **PROMO
SOLUTION**
EXHIBIT.CREATE.

ΧΟΡΗΓΟΣ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

AEGEAN 

• **EUROCATERING**

ΤΑ FUNDS ΕΔΩΣΑΝ ΩΘΗΣΗ, Η ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ ΑΝΕΒΑΖΕΙ ΨΗΛΟΤΕΡΑ ΤΟΝ ΠΗΧΗ - ΣΤΟ +37% ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΟΥ 2025

Τη σημαντική συμβολή που είχαν τα funds EOS Capital, Elikonos και τελευταία το Latsco Family Office της Μαριάννας Λάτση στην προσπάθεια του Χρυσόστομου Μαυρόπουλου να καταστήσει την Eurocatering μία από τις ηγέτιδες δυνάμεις στην κατηγορία των φρέσκων φρούτων και λαχανικών, με επίκεντρο τις συσκευασμένες σαλάτες, επιβεβαίωσαν τα αποτελέσματα της εταιρείας κατά την περυσινή χρήση.

Δικαιολογούν, παράλληλα, το ενδιαφέρον της οικογένειας Σκλαβενίτη να αποκτήσει πρόσφατα, μέσω της Γλάρος, το 49% από την EOS Capital και της Latsco.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Είναι χαρακτηριστικό ότι ο κύκλος εργασιών του ομίλου κατέγραψε αύξηση 4,16%, ενώ το μικτό αποτέλεσμα ενισχύθηκε κατά 8,25%. Παράλληλα, σχεδόν διπλή ήταν η άνοδος για το EBITDA. Στην τελική γραμμή του ισολογισμού τα προ φόρων κέρδη ενισχύθηκαν 37,41%, ενώ η καθαρή κερδοφορία του ομίλου κατέγραψε άνοδο 37% σε ετήσια βάση.

DATA - Όμιλος (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 68.466

2024: 65.733

2023: 62.723

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 22.074

2024: 20.392

2023: 18.870

Κέρδη προ φόρων

2025: 2.089

2024: 1.520

2023: 1.393

Καθαρά κέρδη

2025: 1.470

2024: 1.073

2023: 995

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟΥ ΣΤΗ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Κατά την περυσινή χρήση, όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, η διοίκηση της Eurocatering εφάρμοσε το στρατηγικό της πλάνο, επιτυγχάνοντας τους επιχειρηματικούς και οικονομικούς στόχους που είχαν τεθεί, γεγονός που αποτυπώνεται και στη σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών.



Χρυσόστομος Μαυρόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Eurocatering

Καθοριστικό ρόλο στην επίτευξη των βασικών στόχων, διαδραμάτισε η λειτουργία και αξιοποίηση του εργοστασίου στην Βουλγαρία, το οποίο τέθηκε σε πλήρη λειτουργία φέτος, ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της Eurocatering στις διεθνείς αγορές. Παράλληλα, οι επενδύσεις σε νέο μηχανο-

λογικό εξοπλισμό συνεχίστηκαν και κατά τη διάρκεια του 2025, με στόχο τόσο τη βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας όσο και την κάλυψη των αναγκών που προκύπτουν από τον αυξανόμενο όγκο εργασιών.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η διοίκηση της εταιρείας έχει θέσει ως στόχο να διατηρηθεί η ανοδική πορεία των μεγεθών, χωρίς ωστόσο να αυξήσει τους συνεχόμενους επιχειρηματικούς κινδύνους από επισφάλειες.

Προς την κατεύθυνση αυτή, παρακολουθεί στενά τις εμπορικές της απαιτήσεις έτσι ώστε να ελαχιστοποιείται ο αυξημένος πιστωτικός κίνδυνος. Σημειώνεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις ότι ο κίνδυνος ρευστότητας διατηρείται σε χαμηλά επίπεδα διατηρώντας ικανοποιητικά πιστωτικά όρια, ενώ η εταιρεία δεν είναι εκτεθειμένη σε κίνδυνο ταμειακών ροών και σε κίνδυνο μεταβολών εύλογης αξίας λόγω μεταβολών των επιτοκίων.

Τα ταμειακά διαθέσιμα του ομίλου ανέρχονταν στα τέλη του 2025 σε €2,83 εκατ. από €2,62 εκατ. το 2022, ενώ παρήγαγε θετικές λειτουργικές ταμειακές ροές της τάξης των €5 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



• **IDEAL HOLDINGS**

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΗΜΕΡΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Την ανάγκη δημιουργίας μεγαλύτερων, ισχυρότερων και περισσότερο εξωστρεφών επιχειρήσεων, με έμφαση στην αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης και την ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας, ανέδειξε η IDEAL Holdings, με αφορμή τη συμπλήρωση πέντε ετών παρουσίας της στην ελληνική αγορά.

Το μήνυμα αυτό βρέθηκε στο επίκεντρο της επετειακής εκδήλωσης που πραγματοποιήσε ο όμιλος, παρουσία κυβερνητικών στελεχών, εκπροσώπων θεσμών και φορέων, επιχειρηματιών και ανώτατων στελεχών επιχειρήσεων.

"ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Η IDEAL"

Στον χαιρετισμό του, ο Αντιπρόεδρος της Κυβέρνησης, Κωστής Χατζηδάκης επεσήμανε ότι η διαδρομή της IDEAL Holdings αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα εταιρείας που αναπτύχθηκε παράλληλα με την ελληνική οικονομία και πλέον συγκαταλέγεται στις μεγαλύτερες ελληνικές επιχειρήσεις. Όπως ανέφερε: "Η πορεία της IDEAL Holdings τα τελευταία πέντε χρόνια είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα του πώς η επιχειρηματικότητα μπορεί να αναπτυχθεί παράλληλα με την εξέλιξη της χώρας. Η επόμενη πρόκληση είναι ακόμη μεγαλύτερη: περισσότερη ανταγωνιστικότητα, υψηλότερη παραγωγικότητα και ουσιαστική αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης από τις επιχειρήσεις μας. Χρεια-



Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, Πρόεδρος Δ.Σ. IDEAL Holdings

ζώμαστε περισσότερες εταιρείες με τη φιλοδοξία, το μέγεθος και την εξωστρέφεια της IDEAL, γιατί μέσα από αυτές δημιουργούνται καλύτερες δουλειές, νέες επενδύσεις και περισσότερες ευκαιρίες για τη χώρα".

"SUCCESS STORY ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Η ΕΛΛΑΔΑ"

Ο πρώην Υπουργός Οικονομικών του Ηνωμένου Βασιλείου, George Osborne, αναφέρ-

θηκε στη σημαντική πρόοδο της Ελλάδας τα τελευταία χρόνια, επισημαίνοντας ότι η χώρα έχει εξελιχθεί σε παράδειγμα ανάπτυξης, μεταρρυθμίσεων και ενίσχυσης της επενδυτικής εμπιστοσύνης. "Η Ελλάδα που γνώρισα την περίοδο της κρίσης είναι πολύ διαφορετική από τη σημερινή. Σε μια εποχή έντονων γεωπολιτικών και τεχνολογικών μεταβολών, η χώρα εξελίσσεται σε ένα ισχυρό success story ανάπτυξης".

"ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ"

Κατά την εισαγωγική του τοποθέτηση, ο Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της IDEAL Holdings, αναφέρθηκε στο όραμα και την πορεία της εταιρείας από την ίδρυσή της έως σήμερα και τόνισε: "Πριν από πέντε χρόνια επενδύσαμε σε μια ιδέα και σε μια διαφορετική προσέγγιση για τη δημιουργία αξίας: ότι η Ελλάδα μπορούσε να περάσει από την ανάκαμψη και ότι ισχυρές επιχειρήσεις με γερά θεμέλια, ικανές διοικήσεις και σαφές αναπτυξιακό όραμα μπορούσαν να εξελιχθούν σε πρωταγωνιστές της επόμενης ημέρας. Σήμερα, με χρηματιστηριακή αξία που υπερβαίνει τα €300 εκατ. και έχοντας επενδύσει περισσότερα από €400 εκατ. στην ελληνική οικονομία, παραμένουμε προσηλωμένοι στην ίδια φιλοσοφία και είμαστε ακόμη πιο αισιόδοξοι για το μέλλον".



• **MARS**

ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €85 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 2027

Επενδύσεις ύψους περίπου €85 εκατ. στις παραγωγικές της δραστηριότητες στην Γερμανία έως το τέλος του 2027 σχεδιάζει η Mars, μετά τα κεφάλαια ύψους €150 εκατ. που διέθεσε την περίοδο 2021-2025 για τον εκσυγχρονισμό, την επέκταση και τη βιωσιμότητα των εγκαταστάσεών της.

Στόχος της είναι να αναβαθμίσει τις παραγωγικές διαδικασίες, να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα και να διασφαλίσει τη μακροπρόθεσμη παρουσία της στη γερμανική αγορά, επενδύοντας παράλληλα στην τεχνολογική καινοτομία.

“Με αυτές τις επενδύσεις ενισχύουμε τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα των εγκαταστάσεών μας, αξιοποιούμε τεχνολογίες αιχμής και, ταυτόχρονα, διασφαλίζουμε την αξιόπιστη παραγωγή εμπορικών σημάτων με παγκόσμια απήχηση”, ανέφερε ο Carsten Simon, Διευθύνων Σύμβουλος της Mars Wrigley DACH.

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ Η ΣΟΚΟΛΑΤΑ

Στο πλαίσιο του επενδυτικού προγράμματος, η Mars σχεδιάζει να εκσυγχρονίσει το εργοστάσιό της στο Viersen, στην Βόρεια Ρηνανία-Βεσφαλία, το οποίο παράγει σοκολάτες, μπισκότα και μπάρες.

Η μονάδα λειτουργεί από το 1979 και σήμερα παράγει περίπου 10 εκατ. προϊόντα σοκολάτας ημερησίως. Παράλληλα, αποτελεί τη μοναδική παραγωγική εγκατάσταση της εταιρείας παγκοσμίως για το εμπορικό σήμα Balisto.

Την περίοδο 2022-2026, η Mars επένδυσε περίπου €60 εκατ. στις εγκαταστάσεις του Viersen, με στόχο τον εκσυγχρονισμό τους και την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας.

Στο πλαίσιο αυτό, εγκατέστησε μία επιπλέον

γραμμή συσκευασίας για την κάλυψη της αυξημένης ζήτησης για τα προϊόντα Twix, ενισχύοντας την ετήσια παραγωγή κατά περίπου 3.500 τόνους.

Έως το τέλος του 2027, η εταιρεία σχεδιάζει να διαθέσει επιπλέον €44 εκατ. για τη βελτίωση της ασφάλειας, την ενίσχυση της αυτοματοποίησης, την εκπαίδευση του προσωπικού και την προετοιμασία για τις μελλοντικές κανονιστικές απαιτήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης στον τομέα των συσκευασιών.

ΕΜΦΑΣΗ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΤΡΟΦΕΣ ΓΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΔΙΑ

Το επενδυτικό πρόγραμμα περιλαμβάνει επίσης την παραγωγική μονάδα τροφών για κατοικίδια στο Verden, στην Κάτω Σαξονία.

Η εγκατάσταση ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1959 και παράγει προϊόντα γνωστών εμπορικών σημάτων, όπως τα Whiskas, Sheba, Cesar και Kitekat. Παράλληλα, λειτουργεί ως το παγκόσμιο κέντρο έρευνας της εταιρείας για τις υγρές τροφές κατοικίδιων.

Από το 2021, η Mars έχει επενδύσει περίπου €59 εκατ. στις υποδομές του γερμανικού τομέα τροφών για κατοικίδια. Οι επενδύσεις περιλάμβαναν τη δημιουργία χώρου παραλαβής εμπορευμάτων, εγκατάστασης σιλό και νέων χώρων γραφείων στις εγκαταστάσεις του Verden.

Έως το τέλος του 2027, η εταιρεία σχεδιάζει να επενδύσει επιπλέον €18 εκατ. σε νέα μηχανήματα και εξοπλισμό για την παραγωγή πολυσυσκευασιών Sheba.

Επιπλέον, προγραμματίζει επένδυση περίπου €6 εκατ. για την εγκατάσταση νέας γραμμής συσκευασίας σε φακελάκια στη μονάδα του Verden, ενισχύοντας περαιτέρω τις παραγωγικές της δυνατότητες στον τομέα των τροφών για κατοικίδια.



• **ΕΦΕΤ**

ΕΛΕΓΧΟΙ ΣΕ ΧΥΜΟΥΣ ΜΕΤΑ ΤΟΝ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟ ΕΞΩΓΕΝΩΝ ΣΑΚΧΑΡΩΝ ΣΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Ελέγχους αυθεντικότητας στους χυμούς φρούτων ξεκινά ο Ενιαίος Φορέας Ελέγχου Τροφίμων (ΕΦΕΤ), με έμφαση στον εντοπισμό εξωγενών σακχάρων σε προϊόντα που διατίθενται στην αγορά ως 100% φυσικοί χυμοί.

Σύμφωνα με ανακοίνωση του φορέα, κατά τη διερεύνηση σχετικής καταγγελίας διαπιστώθηκε εργαστηριακά η παρουσία εξωγενών σακχάρων σε χυμούς πορτοκαλιού και μήλου. Τα προϊόντα κρίθηκαν μη συμμορφούμενα και απομακρύνθηκαν από την αγορά, έπειτα από επιστημονική αξιολόγηση του Επιστημονικού Συμβουλίου Ελέγχου Τροφίμων (ΕΣΕΤ).

Η διερεύνηση πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με το Γενικό Χημείο του Κράτους και το ισπανικό Agri-Food Arbitration Laboratory, εργαστήριο επίσημου ελέγχου τροφίμων.

ΚΑΙ ΣΕ ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

Παράλληλα με τους ελέγχους στους χυμούς, ο ΕΦΕΤ εφαρμόζει προγράμματα δειγματοληψίας και εργαστηριακών αναλύσεων σε βασικά προϊόντα της ελληνικής διατροφής, όπως το ελαιόλαδο, το μέλι και τα γαλακτοκομικά.

Στόχος είναι η εξακρίβωση της αυθεντικότητας των προϊόντων και η διαπίστωση της συμμόρφωσής τους με τις προβλεπόμενες προδιαγραφές. Οι έλεγχοι επεκτείνονται σε εγκαταστάσεις παραγωγής, αλλά και σε περιπτώσεις διαδικτυακής διάθεσης τροφίμων.

Για την εποπτεία της αγοράς, ο φορέας αξιοποιεί σύγχρονες εργαστηριακές μεθόδους, την επιστημονική υποστήριξη του ΕΣΕΤ, καθώς και πληροφορίες και συνεργασίες σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο.



Poul
Weihrauch,
CEO, Mars

• **ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΧΩΡΙΟ**

ΠΕΡΝΑ ΣΕ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΤΟ 2026 ΜΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΩΣ 6% - ΟΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΑΠΟ ΤΟ 2027

Αύξηση πωλήσεων έως περίπου 6% καταγράφει στο οκτάμηνο το Βιολογικό Χωριό, το οποίο έχει περάσει σε κερδοφορία και προγραμματίζει την επέκταση του δικτύου του από το 2027, σύμφωνα με όσα αναφέρουν στο Fnb Daily πηγές του Southbridge, βασικού μετόχου της εταιρείας. Η άνοδος των πωλήσεων προέρχεται από την αύξηση του αριθμού των αποδείξεων, ενώ η προσέλκυση νέων πελατών παραμένει ζητούμενο για την εταιρεία, με επόμενο στόχο την αύξηση της αξίας του καλαθιού αγορών.

DATA (σε χιλ. €)

Κύκλος εργασιών

2025: 24.041

2024: 22.706

Μεταβολή: 5,88%

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 8.860

2024: 7.971

Μεταβολή: 11,15%

Αποτελέσματα προ φόρων

2025: (656)

2024: (1.324)

ΑΠΟΘΗΚΗ 3.500 Τ.Μ. ΣΤΟΝ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟ

Η αλυσίδα λειτουργεί σήμερα 24 καταστήματα, έχοντας δώσει προτεραιότητα στην

αναβάθμιση των υποδομών αποθήκευσης, διανομής και μηχανογράφησης, ώστε να υποστηρίξει την επόμενη φάση ανάπτυξης της που προβλέπει άνοιγμα νέων σημείων σε μεγάλες πόλεις της ηπειρωτικής και όχι μόνο χώρας.

Το πρόγραμμα αναβάθμισης των logistics έχει ολοκληρωθεί σε μεγάλο βαθμό και, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, αποτελεί προϋπόθεση για την επέκταση του δικτύου.

Περιλαμβάνει τη μετεγκατάσταση και τη συγκέντρωση της αποθήκευσης σε ένα κέντρο, τον εκσυγχρονισμό της μεταφοράς και της διανομής, καθώς και παρεμβάσεις στη μηχανογράφηση. Το κέντρο logistics βρίσκεται στον Ασπρόπυργο και καλύπτει επιφάνεια περίπου 3.500 τ.μ.

Παράλληλα, η εταιρεία προχωρά σε νέες συμφωνίες και προσθήκες προϊόντων, συνδέοντας την αναβάθμιση των υποδομών με τη διεύρυνση της γκάμας της.

ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΚΩΔΙΚΟΛΟΓΙΟΥ

Σε ό,τι αφορά το κωδικολόγιο μαθαίνουμε ότι περίπου το ένα τρίτο των κωδικών στα καταστήματα έχει αντικατασταθεί, με έμφαση στα λειτουργικά τρόφιμα και σε νέες προτάσεις βιολογικών προϊόντων. Στις προσθήκες - ενδεικτικά - περιλαμβάνονται μπάρες με κολλαγόνο, ενώ εισάγονται και προϊόντα που δεν ήταν προηγουμένως διαθέσιμα στην ελληνική αγορά.



GREEN VILLAGE

Η ανάπτυξη της ιδιωτικής ετικέτας Green Village έχει ενισχυθεί τελευταία αν και σε όποια κατηγορία υπάρχει επώνυμο προϊόν που καλύπτει τις προδιαγραφές της η εταιρεία το επιλέγει για να προστεθεί στην γκάμα της.

Η Green Village περιλαμβάνει βασικά προϊόντα, όπως οι σπόροι chia, αλλά και κωδικούς που εισάγει η ίδια η εταιρεία, με στόχο τη διάθεσή τους σε χαμηλότερες τιμές.

Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται και η αλλαγή στην κατηγορία του κρέατος. Το Βιολογικό Χωριό έχει σταματήσει τη δική του παραγωγή και συνεργάζεται πλέον με την εταιρεία Ευβοϊότοποι, διαθέτοντας τα επώνυμα προϊόντα της στη θέση του κρέατος Green Village.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr

• **AHOLD DELHAIZE**

Ο THIERRY GARNIER ΝΕΟΣ CEO ΤΟ 2027 - ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ

Τον διορισμό των Thierry Garnier, Claire Peters και Margaret Verstedden-Van Duijn στο Διοικητικό Συμβούλιο ανέκριναν οι μέτοχοι της Ahold Delhaize, στο πλαίσιο Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης. Παράλληλα, εγκρίθηκε η ένταξη του Edmond Mesrobian στο Εποπτικό Συμβούλιο του διεθνούς ομίλου λιανεμπορίου τροφίμων.

ΤΑ ΝΕΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

Ο Thierry Garnier θα αναλάβει καθήκοντα Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου το 2027, διαδεχόμενος τον Frans Muller, ο οποίος θα αποχωρήσει από την εταιρεία την ίδια χρονιά. Η ακριβής ημερομηνία της διαδοχής θα καθοριστεί από το Εποπτικό

Συμβούλιο.

Η Claire Peters έχει αναλάβει τη θέση της CEO της Ahold Delhaize USA, ενώ η Margaret Verstedden-Van Duijn ηγείται πλέον των δραστηριοτήτων του ομίλου στην Ευρώπη και την Ινδονησία.

Η Peters διαθέτει εμπειρία στο πολυκαναλικό λιανεμπόριο τροφίμων και στον επιχειρηματικό μετασχηματισμό. Από την πλευρά της, η Verstedden-Van Duijn έχει περισσότερα από δέκα χρόνια παρουσίας στον όμιλο, έχοντας εργαστεί σε εμπορικά σήματα όπως τα bol, Albert Heijn, Etos και Gall & Gall.

Ο Garnier, με περίπου 30 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας στον κλάδο, εξέφρασε τον σεβασμό του για την πορεία της Ahold



Thierry Garnier, νέος πρόεδρος & CEO (από το 2027), Ahold Delhaize

Delhaize και την προσδοκία του να ενταχθεί στην ομάδα. Ο Mesrobian, που εντάσσεται στο Εποπτικό Συμβούλιο, φέρνει εμπειρία στην τεχνολογία και στον ψηφιακό μετασχηματισμό.

Οι διορισμοί εντάσσονται στη στρατηγική "Growing Together", η οποία δίνει έμφαση στην ενίσχυση των τοπικών εμπορικών σημάτων, στην καινοτομία, στον ψηφιακό μετασχηματισμό και στην επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα.

• **LIDL ΕΛΛΑΣ**

25 ΝΕΟΙ ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ LEARN & WORK ΜΕ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΘΕΣΗΣ ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

Νέος κύκλος του προγράμματος "Lidl UP: Learn & Work" ξεκίνησε με τη συμμετοχή 25 νέων, οι οποίοι συνδυάζουν τη διετή φοίτηση στη Σ.Α.Ε.Κ. ΑΚΜΗ με αμειβόμενη εργασία σε καταστήματα της Lidl Ελλάς στην Αττική και την Θεσσαλονίκη.

Το πρόγραμμα συνδέει την επαγγελματική εκπαίδευση με την πρακτική εμπειρία στο λιανεμπόριο, δίνοντας στους συμμετέχοντες τη δυνατότητα να εξοικειωθούν με τη λειτουργία ενός καταστήματος και να αναπτύξουν δεξιότητες που απαιτούνται για την ανάληψη θέσεων ευθύνης.

Με την ολοκλήρωση της διετούς διαδρο-

μής, οι συμμετέχοντες προβλέπεται να αναλάβουν θέσεις υποδιευθυντή ή υποδιευθύντριας καταστήματος, με μικτό μισθό από €1.570. Παράλληλα, θα αποκτήσουν πτυχίο Στελέχους Λιανικού Εμπορίου, αναγνωρισμένο από τον Εθνικό Οργανισμό Πιστοποίησης Προσόντων και Επαγγελματικού Προσανατολισμού (ΕΟΠΠΕΠ).

ΣΠΟΥΔΕΣ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΜΕ ΑΜΟΙΒΗ

Το "Lidl UP: Learn & Work" απευθύνεται σε νέους που βρίσκονται στην αρχή της επαγγελματικής τους πορείας, ακόμη και χωρίς προηγούμενη εργασιακή εμπειρία. Μέσω του προγράμματος, οι συμμετέχοντες εργάζονται παράλληλα με τις σπουδές τους, αποκτώντας εικόνα της καθημερινής λειτουργίας ενός καταστήματος και των απαιτήσεων του λιανεμπορίου.

Η εκπαίδευση συνδέεται άμεσα με τις εργασιακές αρμοδιότητες, καθώς οι συμμετέχοντες προετοιμάζονται για καθήκοντα που αφορούν τη διαχείριση παραγγελιών και παραλαβών, τον προγραμματισμό των

βαρδιών και τον συντονισμό της ομάδας του καταστήματος.

Στο πλαίσιο αυτό, η Lidl Ελλάς αναφέρει ότι οι εργαζόμενοι έχουν στη διάθεσή τους ψηφιακά εργαλεία που υποστηρίζουν τις καθημερινές εργασίες και τις διαδικασίες λειτουργίας των καταστημάτων.

ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

Η έναρξη του νέου κύκλου συνοδεύτηκε από δύο εκδηλώσεις καλωσορίσματος, στη Θεσσαλονίκη και την Αθήνα.

Συγκεκριμένα:

- 30 Σεπτεμβρίου: πραγματοποιήθηκε εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη, με τη συμμετοχή 10 νέων
- 8 Οκτωβρίου: ακολούθησε εκδήλωση στο Lidl House Athens, στην Αθήνα, με τη συμμετοχή 15 νέων

Οι εκδηλώσεις έδωσαν στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να γνωρίσουν τις ομάδες τους και τους ανθρώπους με τους οποίους θα συνεργάζονται κατά τη διάρκεια του προγράμματος.



• **ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ**

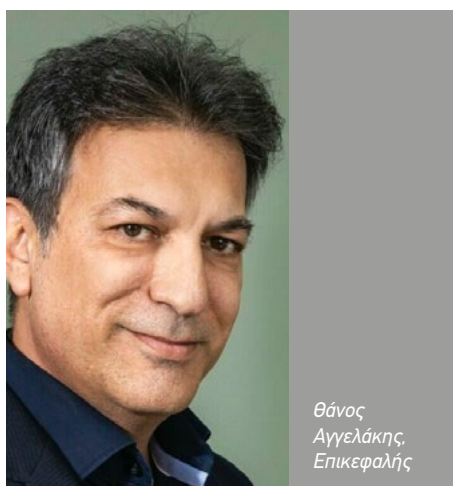
ΝΕΟΣ ΚΥΚΛΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ €15 ΕΚΑΤ. - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 9% ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ

Στον σχεδιασμό νέου επενδυτικού κύκλου ύψους €15 εκατ. για την επόμενη τριετία προχωρά η Αγγελάκης, ενώ το πρόγραμμα των €30 εκατ. που υλοποιήθηκε τα προηγούμενα χρόνια βρίσκεται κοντά στην ολοκλήρωσή του. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily οι νέες επενδύσεις θα επικεντρωθούν στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για την υποστήριξη της αυξημένης ζήτησης και στη βελτιστοποίηση των παραγωγικών υποδομών.

Η πτηνοτροφική βιομηχανία, που στο εννεάμηνο έτρεχε με +9%, έκλεισε το 2025 με αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 22% έναντι του 2024, με τον τζίρο στα €45,5 εκατ., καταγράφοντας ανάπτυξη στην ελληνική αγορά και στο εξωτερικό, [επιβεβαιώνοντας το ρεπορτάζ του Fnb Daily της 14ης Μαΐου](#).

ΔΥΝΑΤΑ ΣΤΟ RETAIL

Στο οργανωμένο λιανεμπόριο, η Αγγελάκης κατέγραψε ρυθμό ανάπτυξης 63,5%, περίπου οκταπλάσιο του αντίστοιχου ρυθμού της αγο-



Θάνος
Αγγελάκης,
Επικεφαλής

ράς, επίδοση που συνδέεται με το εμπορικό πλάνο που υλοποιήθηκε το 2025 για την αύξηση των πωλήσεων, την ενίσχυση του μεριδίου αγοράς και τη διεύρυνση της παρουσίας στο retail.

Η διανομή ενισχύθηκε σε φυσικά καταστήματα, ηλεκτρονικό εμπόριο και υπηρεσί-

ες ταχείας παράδοσης, ενώ νέες συνεργασίες έφεραν τα προϊόντα της σε πρόσθετες αλυσίδες.

Στην ανάπτυξη συνέβαλε και η αλλαγή εταιρικής ταυτότητας τον Οκτώβριο του 2025, η οποία συνοδεύτηκε από νέες συσκευασίες στο σύνολο της προϊοντικής γκάμας, ενισχύοντας τη διαφοροποίηση των προϊόντων στο ράφι-ψυγείο.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Στις διεθνείς αγορές η Αγγελάκης καταγράφει διψήφια ανάπτυξη, με τις εξαγωγές, ωστόσο, να έχουν επηρεαστεί από τις γεωπολιτικές και οικονομικές εξελίξεις στη Μέση Ανατολή, ενώ οι δυσκολίες στις μεταφορές προϊόντων επηρεάζουν την ομαλή τροφοδοσία, ενώ η μειωμένη τουριστική κίνηση στις συγκεκριμένες χώρες έχει οδηγήσει σε κάμψη της ζήτησης.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **CARLSBERG BRITVIC**

ΠΡΟΣ ΛΟΥΚΕΤΟ Η ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ MARSTON'S

Την πρόταση για κλείσιμο της ζυθοποιίας Marston's Brewery, καθώς και του βασικού κέντρου εφοδιαστικής της εγκατάστασης στο Burton upon Trent της Βρετανίας, ανακοίνωσε η Carlsberg Britvic.

Εφόσον προχωρήσει, το κλείσιμο αναμένεται να πραγματοποιηθεί το καλοκαίρι του 2027 και αποδίδεται στη διαρθρωτική συρρίκνωση της συγκεκριμένης κατηγορίας μπίρας, αλλά και στη στρατηγική της εταιρείας για τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας.

Ο CEO της Carlsberg Britvic, Paul Davies, αναγνώρισε ότι η είδηση θα αποτελέσει σοκ για τους εργαζομένους, υπογραμμίζοντας ότι οι επιπτώσεις της πρότασης είναι σημαντικές.

ΠΟΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΣΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

Η Carlsberg Britvic διευκρίνισε ότι βασικά εμπορικά σήματα μπίρας, όπως τα Hobgoblin, McEwan's και Brooklyn, μεταξύ άλλων, θα παραμείνουν στο χαρτοφυλάκιο ποτών της.

Παράλληλα, η εταιρεία θα αναζητήσει νέους ιδιοκτήτες για τα υπόλοιπα εμπορικά σήματα cask ale και τις περιφερειακές μάρκες μπίρας που διαθέτει.

ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ

Σύμφωνα με την Carlsberg Britvic, οι δραστηριότητες εφοδιαστικής αλυσίδας και διανομής στις εγκαταστάσεις της Marston's θα



Paul Davies, CEO,
Carlsberg Britvic

συνεχιστούν κατά τη διάρκεια μιας μεταβατικής περιόδου.

Ο Davies αναφέρθηκε επίσης στην ιστορική σημασία της ζυθοποιίας για την περιοχή του Burton upon Trent, επισημαίνοντας την τεχνογνωσία των εργαζομένων της.

“Η Marston's Brewery, η ιστορία της και η κληρονομιά της στο Burton upon Trent αποτελούν εμβληματικό κομμάτι της τοπικής παράδοσης, ενώ οι ομάδες που εργάζονται εκεί διαθέτουν εξαιρετική εξειδίκευση στην ale. Οι δεξιότητες, η τεχνική και η γνώση τους έχουν διαμορφώσει τον κλάδο επί γενιές, όπως ακριβώς και οι ομάδες logistics προσφέρουν διαχρονικά εξαιρετικό επίπεδο εξυπηρέτησης στους πελάτες μας”, σημείωσε.

ΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ BRITVIC

Τον Ιούλιο του 2024, η Carlsberg συμφώνησε να εξαγοράσει τη βρετανική εταιρεία αναψυκτικών Britvic έναντι £3,3 δισ., ποσό που αντιστοιχούσε τότε σε περίπου €3,9 δισ. Παράλληλα, συμφώνησε να εξαγοράσει τη συμμετοχή του βρετανικού ομίλου pub Marston's στην κοινοπραξία που διατηρούσε με τη δανέζικη ζυθοποιία.

Η προτεινόμενη διακοπή λειτουργίας της Marston's Brewery έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η υποχώρηση της κατανάλωσης παραδοσιακών τύπων μπίρας ασκεί πιέσεις στην αγορά, οδηγώντας τις επιχειρήσεις του κλάδου σε επανεξέταση του χαρτοφυλακίου τους.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

BnBeauty

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **POPPI**

ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΕΤΑΙ ΤΟ BONUS \$300 ΕΚΑΤ. ΠΟΥ ΕΙΧΕ ΣΥΜΦΩΝΗΣΕΙ Η PEPsiCo

Αμφιβολίες για το κατά πόσο η Poppi, η μάρκα αναψυκτικών με πρεβιοτικά που εξαγόρασε η PepsiCo, θα πετύχει τους στόχους ανάπτυξης που έχουν τεθεί, προκειμένου να καταβληθεί bonus, δημιουργεί η σημαντική υποχώρηση των προοπτικών της εταιρείας.

Στις 5 Σεπτεμβρίου η PepsiCo αποτιμούσε σε περίπου \$12 εκατ. τις ενδεχόμενες πρόσθετες πληρωμές που συνδέονται με τις επιδόσεις της Poppi, έναντι \$117 εκατ. τον Ιούνιο και \$278 εκατ. τον περασμένο Δεκέμβριο.

Η PepsiCo εξαγόρασε την Poppi πέρυσι έναντι σχεδόν \$2 δισ., συμφωνώντας να καταβάλει επιπλέον έως \$300 εκατ., εφόσον η μάρκα πετύχει συγκεκριμένους στόχους έως το γ' τρίμηνο του 2027.

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Η Poppi απέκτησε αναγνωρισιμότητα από τις καμπάνιες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τις γεύσεις χαμηλής περιεκτικότητας σε ζάχαρη. Η PepsiCo προώθησε τη μάρκα και μέσω διαφήμισης στο Super Bowl, ενώ ακολούθησαν συνεργασίες με τους Dallas Cowboys και το Love Island USA.



Παρά τη μείωση της εκτίμησης για την πρόσθετη πληρωμή, εκπρόσωπος της PepsiCo ανέφερε ότι η Poppi κατέγραψε διψήφια αύξηση του όγκου πωλήσεων το γ' τρίμηνο και ενίσχυσε το μερίδιό της στην αγορά ανθρακούχων αναψυκτικών.

Την ίδια στιγμή, η PepsiCo αντιμετωπίζει δυσκολίες στην Βόρεια Αμερική. Ο οργανικός όγκος πωλήσεων του κλάδου ποτών, με συνολικές πωλήσεις \$7,7 δισ., υποχώρησε ελαφρώς το γ' τρίμηνο, διαψεύδοντας τις προσδοκίες της Wall Street.

Ο CEO, Ramon Laguarta, έχει δηλώσει ότι η διοίκηση είναι δυσαρεστημένη με τις επιδόσεις των αναψυκτικών και ότι απαιτεί-

ται βελτίωση, προαναγγέλλοντας παράλληλα αυξημένες επενδύσεις στις Poppi, Pepsi και Mountain Dew.

ΟΙ ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΕΙΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΠΑΛΗΘΕΥΤΗΚΑΝ

Τα \$300 εκατ. βασίζονταν σε προσομοιώσεις για τις μελλοντικές επιδόσεις της Poppi, συμπεριλαμβανομένων προβλέψεων για τα καθαρά έσοδα και τα περιθώρια κέρδους της.

Ο Kenneth Shea, αναλυτής της Bloomberg Intelligence, εκτίμησε ότι ενδέχεται να μη δοθεί κανένα μέρος των \$300 εκατ., εκτός εάν οι επιδόσεις της μάρκας ανακάμψουν σημαντικά μέσα στον επόμενο χρόνο. Εφόσον καταβληθεί, το ποσό θα κατευθυνθεί στους ιδρυτές και μετόχους της Poppi, Allison και Stephen Ellsworth.

Η PepsiCo αποδίδει μέρος των προηγούμενων δυσκολιών στη μετάβαση της διανομής στο δικό της δίκτυο, πρόβλημα που, σύμφωνα με τον Laguarta, έχει πλέον επιλυθεί.

Παράλληλα, η Poppi επιχειρεί να διευρύνει το χαρτοφυλάκιό της με νέα προϊόντα, όπως το Poppi Lift, με 70 mg καφεΐνης, και το Poppi Chill, που περιέχει μαγνήσιο και L-θεανίνη και προωθείται ως ρόφημα χαλάρωσης.

• **KROGER**

Η ΑΙ ΤΡΩΕΙ 3.000 ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΤΡΙΕΤΙΑ

Στην περικοπή περίπου 3.000 θέσεων εργασίας στα κεντρικά γραφεία της μέσα στα επόμενα τρία χρόνια σχεδιάζει να προχωρήσει η αμερικανική αλυσίδα super market Kroger, καθώς ενσωματώνει την Τεχνητή Νοημοσύνη στις λειτουργίες της. Σύμφωνα με εσωτερικό σημείωμα του Διευθύνοντος Συμβούλου της εταιρείας, Greg Foran, το οποίο είδε το Reuters τη Δευτέρα, η Kroger επιδιώκει να περιορίσει τις επικαλύψεις αρμοδιοτήτων και να προσαρμόσει τις λειτουργίες της αξιοποιώντας την τεχνολογία. Όπως ανέφερε ο Foran, οι περικοπές θα συμβάλουν στη μείωση των τιμών για τους καταναλωτές, ενώ παράλληλα θα επιτρέψουν στην εται-



Greg Foran, CEO, Kroger

ρεία να επενδύσει περισσότερο στους εργαζομένους των καταστημάτων της.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΑΙ ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΔΟΜΕΣ

Η Kroger δεν αποτελεί μεμονωμένη περίπτωση. Όλο και περισσότερες επιχειρήσεις επανεξετάζουν την οργανωτική τους δομή και προχωρούν σε περικοπές θέσεων εργασίας, καθώς στρέφονται στην τεχνητή νοημοσύνη για να απλοποιήσουν τις εσωτερικές διαδικασίες και να κατευθύνουν περισσότερους πόρους στην τεχνολογία. Η τάση αυτή εντείνει τις ανησυχίες για εκτεταμένες ανατροπές στην αγορά εργασίας και σε πολλούς κλάδους της οικονομίας.

• MCDONALD'S ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΣΕ ΚΟΤΟΠΟΥΛΟ ΚΑΙ ΡΟΦΗΜΑΤΑ, ΚΟΝΤΡΑ ΣΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ

Στο κοτόπουλο και τα ροφήματα στρέφεται η McDonald's για την επόμενη φάση της ανάπτυξής της, επιδιώκοντας να ενισχύσει την παρουσία της σε δύο αγορές με σημαντικές προοπτικές.

Στην παρουσίαση προς τους επενδυτές τον Σεπτέμβριο, η εταιρεία έθεσε ως στόχο την αύξηση του παγκόσμιου μεριδίου της κατά 1,5 ποσοστιαία μονάδα έως το 2030, τόσο στο κοτόπουλο, όσο και στα ροφήματα.

Ωστόσο, η αυξανόμενη δυναμική εξειδικευμένων αλυσίδων δημιουργεί προκλήσεις, την ώρα που οι καταναλωτές γίνονται πιο επιλεκτικοί στις δαπάνες τους.

Η ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΤΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Όπως δήλωσε ο CEO, Chris Kempczinski, η αγορά κοτόπουλου αποτιμάται σε \$130 δισ., με την McDonald's να κατέχει μερίδιο περίπου 20%. Η αγορά ροφημάτων

φτάνει τα \$230 δισ., με μερίδιο 10% για την εταιρεία. Αντίθετα, στην αγορά μοσχαρίσιου κρέατος, αξίας \$50 δισ., το μερίδιό της ανέρχεται περίπου στο 40%.

Στοιχεία της Consumer Edge, η οποία παρακολουθεί συναλλαγές μέσω καρτών, καταδεικνύουν την ένταση του ανταγωνισμού. Η Chick-fil-A αύξησε το γ' τρίμηνο το μερίδιό της στις δαπάνες για εστιατόρια ταχείας εξυπηρέτησης από πελάτες της McDonald's κατά 0,58 ποσοστιαία μονάδα σε ετήσια βάση, καταγράφοντας την ισχυρότερη άνοδο μεταξύ των αλυσίδων που παρακολουθεί η εταιρεία.

Παράλληλα, οι Starbucks, Dutch Bros. Coffee, Dunkin' και 7 Brew κερδίζουν έδαφος. Η τελευταία, που λειτουργεί αποκλειστικά μέσω drive-through, ενίσχυσε το μερίδιό της κατά 0,4 ποσοστιαία μονάδα, ενώ συνολικά οι τέσσερις αλυσίδες καφέ σημείωσαν αύξηση 0,88 μονάδας.



Chris Kempczinski, CEO, McDonald's

ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Η McDonald's παραμένει η μεγαλύτερη αλυσίδα βάσει των συνολικών δαπανών των πελατών της, αλλά το μερίδιό της υποχώρησε. Αντίθετα, η Burger King ενισχύθηκε κατά 0,24 ποσοστιαία μονάδα. Η McDonald's βλέπει ενδείξεις ανάκαμψης, καθώς οι συγκρίσιμες πωλήσεις στις ΗΠΑ αναμενόταν να επιστρέψουν σε θετικό έδαφος τον Σεπτέμβριο, μετά από ελαφρώς αρνητική πορεία τον Ιούλιο και τον Αύγουστο.

• Debrief •

ΚΙ ΑΝ ΗΤΑΝ ΤΟ ΝΕΡΟ Ή ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΗΛΕΚΤΡΙΣΜΟΥ;

Μία από τις ειδήσεις των ημερών ήταν αναμφίβολα η κυβερνοεπίθεση στα ψυγεία γαλλικών super markets ([ενημερωθήκατε σχετικά από το xθεσινό FnB Daily](#)). Καθώς έρχονται νέα στοιχεία στην επιφάνεια, γίνεται εμφανές το μέγεθος της επίθεσης. Οι χάκερς "διέταξαν" τα ψυγεία εκατοντάδων super market να φτάσουν στους 50ο C! Σε απλά ελληνικά, ό,τι υπήρχε μέσα πάει κατευθείαν για πέταμα.

Το γεγονός αυτό έρχεται να προστεθεί σε ποιος θυμάται πόσες κυβερνοεπιθέσεις, σε διάφορους τομείς. Κυρίως, όμως, πρέπει να σημάνει συναγερμό. Όχι μόνο στους "αρμόδιους", αλλά σε όλους μας. Γιατί στη συγκεκριμένη περίπτωση είμαστε όλοι "αρμόδιοι". Εκτός αν κάποιος δεν έχει τηλέφωνο, υπολογιστή, ηλεκτρονικό τραπέζι, λογαριασμό κ.λπ. Αν, δηλαδή, ζει περίπου στο 1980 με 1990.

Η επίθεση στα γαλλικά super market, είναι... επισκευάσιμη. Θα έχει μεγάλο κό-

στος προφανώς αλλά διορθώνεται. Τα χαλασμένα τρόφιμα θα πεταχτούν και θα αναπληρωθούν με καινούρια. Αλλά.... Υπάρχει ένα μεγάλο αλλά. Οι επιτιθέμενοι δημιούργησαν πρόβλημα στην αλυσίδα επισιτισμού. Δεν στόχευσαν τα εταιρικά δεδομένα κάποιας... κακής, καπιταλιστικής πολυθηνικής. Ούτε ζήτησαν λύτρα. Απλά ανέβασαν τη θερμοκρασία σε ψυγεία τροφίμων, δηλαδή χάλασαν εσκεμμένα πράγματα που τρώει η οικογένεια του Ζαν-Λυκ και της Μαριάν. Καλό; Όχι, πολύ κακό.

Χωρίς κατεψυγμένα μπιφτέκια και κρουασάν ζεις. Μπορείς να αγοράσεις και την Παρασκευή αντί για την Δευτέρα. Δεν έγινε και τίποτα. Χωρίς νερό; Χωρίς ηλεκτρισμό; Για να το κάνουμε λίγο εικόνα. Κάποιος ή κάποιος χάκερ στοχεύουν το δίκτυο υδροδότησης ή ηλεκτροδότησης. Και τα καταφέρνουν, το ρίχνουν. Τί γίνεται τότε; Για να μην υπάρξει κάποια παρανόηση.

Η επιλογή των δικτύων υδροδότησης και ηλεκτροδότησης ως παράδειγμα στο σημερινό σημείωμα, έγινε λόγω της κεφαλαιώδους σημασίας τους. Χωρίς νερό και ηλεκτρισμό δεν κινείται τίποτα, ακόμα και σε ατομικό επίπεδο. Δεν υπάρχει άνθρωπος που να ζει χωρίς νερό. Ούτε έχουμε πηγές στην πλατεία του χωριού να γεμίσουμε τη στάμνα.

Η κυβερνοεπίθεση στα γαλλικά super market έρχεται να υπενθυμίσει ότι η κυβερνοασφάλεια δεν είναι πλέον κάτι... nice to have. Δεν νοείται επιχείρηση, οργανισμός, κινητό, υπολογιστής που να μην είναι θωρακισμένος ψηφιακά. Στην ατάκα "καλά, εμένα τόσα χρόνια δεν μου έχει τύχει κάτι", η απάντηση είναι εξαιρετικά απλή: επειδή κανένας δεν αποφάσισε να... ασχοληθεί μαζί σου. Ακόμα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΙ ΑΝΗΣΥΧΕΙ ΤΟΝ ΣΤΕΛΙΟ ΜΠΟΥΤΑΡΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΚΡΑΣΙΟΥ

Το κρασί δυσκολεύεται να βρει θέση στο τραπέζι της εξόδου, με τον Στέλιο Μπουτάρη να μην κρύβει τον προβληματισμό του. Ο γνωστός οινοποιός και επιχειρηματίας τόνισε ότι η κάμψη της κατανάλωσης είναι από τα θέματα, που τον απασχολούν περισσότερο. Η πίεση εντοπίζεται ειδικά στα μπαρ και στα εστιατόρια. Εκεί, οι αυξημένοι έλεγχοι αλκοτέστ έχουν αλλάξει τη συμπεριφορά αρκετών πελατών, οι οποίοι επιλέγουν να κόψουν το αλκοόλ όταν βγαίνουν για διασκέδαση.

Για τις επιχειρήσεις του κρασιού, αυτή η αλλαγή μεταφέρεται στις παραγγελίες ενός καναλιού που συνδέεται άμεσα με την κα-

τανάλωση εκτός σπιτιού. Δεν πρόκειται, επομένως, μόνο για το πόσο κοστίζει μια φιάλη ή ένα ποτήρι. Και αυτή είναι μια παράμετρος που απασχολεί την αγορά, καθώς η έξοδος σε ένα εστιατόριο δεν συνεπάγεται πλέον και παραγγελία αλκοόλ. Ο προβληματισμός του Μπουτάρη δεν εξαντλείται στην εστίαση. Στις συνομιλίες του αναφέρθηκε και στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον, με την ενεργειακή κρίση και τις επιπτώσεις της στην οικονομία να προσθέτουν αβεβαιότητα.

Το ενδιαφέρον στρέφεται έτσι περισσότερο στην εξέλιξη της ζήτησης και λιγότερο σε κάποια αλλαγή του όγκου παραγωγής.

Για τον κλάδο, τα δύο ζητήματα συναντώνται στην ίδια ερώτηση: Πώς θα κινηθεί η κατανάλωση τους επόμενους μήνες; Από τη μία, η αλλαγή στις συνήθειες της εξόδου. Από την άλλη, οι πιέσεις που μπορεί να ασκήσει η οικονομική συγκυρία.

Η παραγωγή παραμένει σταθερή, αλλά η διάθεση του κρασιού γίνεται η υπόθεση που χρειάζεται στενότερη παρακολούθηση. Στο παραγωγικό σκέλος, πάντως, η φετινή χρονιά δεν παρουσιάζει μεταβολή έναντι της προηγούμενης. Ο φετινός τρύγος, κατά τις ίδιες πηγές, αναμένεται να κλείσει στα ίδια επίπεδα με πέρυσι, δηλαδή περίπου στα 1,6 εκατ. εκατόλιτρα.

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΚΑΤΣΟΥ ΓΙΑ PALIRIA ΚΑΙ ALTUS

Η Paliria και η Altus δείχνουν πού στρέφει το επενδυτικό του ενδιαφέρον ο Βασίλης Κάτσος: σε ελληνικές επιχειρήσεις με παραγωγική βάση, εξωστρέφεια και περιθώρια να μεγαλώσουν. Ο επιχειρηματίας παραμένει συνεπής επενδυτής στην ελληνική οικονομία και, σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, συνεχίζει να σκανάρει την αγορά για ευκαιρίες. Η εκτίμησή του είναι ότι υπάρχουν ακόμη περιθώρια, με στόχο τη δημιουργία εθνικών πρωταθλητών που μπορούν να διεκδικήσουν ισχυρότερη παρουσία και εκτός συνόρων. Για την Paliria, ο σχεδιασμός περιλαμβάνει την είσοδο στο Χρηματιστήριο μέχρι τις αρχές του 2028, [όπως ενημερωθήκατε πρώτοι από το FNB Daily την 1η Σεπτεμβρίου](#). Από τη νέα χρονιά αναμένεται να αρ-

χίσει η διερεύνηση των συνθηκών και των επιλογών με συμβούλους, ώστε να προετοιμαστεί η διαδικασία. Ο Κάτσος παραμένει μέτοχος μέσω της VNK Capital, καθώς η συμφωνία για την πώληση του 36% της Paliria έληξε χωρίς να ολοκληρωθεί. Κατά τις ίδιες πηγές, η εξέλιξη δεν συνδέεται με διαφωνίες. Ο ίδιος βλέπει προοπτικές στην εταιρεία, η οποία έχει αξιοποιήσει τη θετική συγκυρία και την εξαγωγική της δραστηριότητα, με τα μεγέθη της να στηρίζουν τον σχεδιασμό που ακολουθεί. Η συνέχεια περνά από την οργανική ανάπτυξη. Ήδη έχει δρομολογηθεί επένδυση περίπου €4 εκατ στα Πολιτικά Ευβοίας, ενταγμένη στον Αναπτυξιακό Νόμο, για νέες κτιριακές εγκαταστάσεις και αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας. Οι εργασίες προ-

γραμματίζονται για τις αρχές του 2027. Ο όμιλος, με ηγετική διεθνή θέση στον ντολμά και στα αμπελόφυλλα, έκλεισε το 2025 με πωλήσεις €115,2 εκατ., αυξημένες κατά 1,7%. Τα EBITDA έφθασαν τα €23,7 εκατ., με άνοδο 5,3%, ενώ τα καθαρά κέρδη παρέμειναν στα €13,3 εκατ.

Στην Altus, το ενδιαφέρον στρέφεται στα drones και στις συμφωνίες που αναμένονται τα επόμενα χρόνια. Ο Κάτσος εκτιμά ότι η εταιρεία διαθέτει τις προϋποθέσεις να γίνει εθνικός πρωταθλητής στον τομέα της. Οι νέες συνεργασίες αναμένεται να διευρύνουν το αποτύπωμά της, υπηρετώντας την ίδια επενδυτική επιδίωξη: ελληνικές επιχειρήσεις που μεγαλώνουν και αποκτούν μεγαλύτερη διεθνή εμβέλεια.

SÒ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΜΗ ΔΙΠΛΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΕ MARKETING ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Δύο βραβεία απέσπασε η Χρυσή Ζύμη της Μιχαήλ Αραμπατζής στα Super Market Awards 2026, με διακρίσεις τόσο στον τομέα του marketing και της επικοινωνίας, όσο και στην εταιρική κοινωνική ευθύνη.

Συγκεκριμένα, η εταιρεία κατέκτησε Gold βραβείο στην κατηγορία Marketing & Επικοινωνία για την καμπάνια των Φύλλων Ζύμης με τίτλο "Οι σπιτικές δημιουργίες έχουν το φύλλο τους", ενώ απέσπασε Bronze διάκριση για το πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης

"Αυτό σημαίνει φροντίδα".

Η βραβευμένη καμπάνια βασίστηκε σε μια πολυκαναλική επικοινωνιακή πρωτοβουλία, με στόχο την ανάδειξη της ελληνικής γαστρονομικής παράδοσης και την ενθάρρυνση των καταναλωτών να δημιουργήσουν τις δικές τους συνταγές. Στο πλαίσιο της ενέργειας, η Χρυσή Ζύμη συνεργάστηκε με δημιουργούς περιεχομένου, επιδιώκοντας να ενισχύσει την αλληλεπίδραση με το κοινό και να συνδέσει τα προϊόντα της με τη μαγειρική στο σπίτι.



Business Insight

ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΤΩΝ ΦΡΟΝΙΜΩΝ... ΚΑΙ Η 30η ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ

Παρασκευή 30 Οκτωβρίου η διοίκηση της Πειραιώς ανακοινώνει οικονομικά αποτελέσματα γ' τριμήνου/εννεαμήνου. Ημερομηνία που έχουν κυκλώσει οι επαγγελματίες της αγοράς καθώς είναι η **πρώτη από τις τέσσερις συστημικές που στο τέλος εξαμήνου επαναξιολόγησε τα οικονομικά μοντέλα** που χρησιμοποιεί για τον επιχειρηματικό σχεδιασμό του ομίλου.

Πράγματι, στις 30 Ιουνίου και λόγω της αυξημένης αβεβαιότητας που επικρατούσε (και συνεχίζεται) στα μέτωπα της Μέσης Ανατολής και Ουκρανίας αναθεώρησε τις πιθανότητες κάθε ενδεχομένου που εξέταζε μέχρι τότε, ενισχύοντας τις προβλέψεις για το δυσμενές. **Σύμφωνα με το αρχικό business plan το θετικό σενάριο πιθανολογούνταν με 20%, όσο και το αρνητικό.** Η επανεξέταση όμως των δεδομένων (εκείνης της περιόδου) είχε ως συνέπεια την **αύξηση των πιθανοτήτων σε 30% έναντι 10% (αρνητικό/θετικό).** Το βασικό παρέμεινε ως είχε (στο 60%) αλλά μεταβλήθηκε προς το λίγο χειρότερο το αρνητικό. Με το basic scenario προβλέπεται ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ κατά 1,6% (για την περίοδο Ιούλιος 2026-Ιούλιος 2029), ανεργία στο 7,6% και μεταβολή δείκτη τιμών καταναλωτών 5,5% και 3,8% λοιπών ακινήτων. Αυτά τέλη Ιουλίου, καθώς **μέσα Οκτωβρίου έρχεται το ΔΝΤ να επικαλεστεί τις συνέπειες της ενεργειακής κρίσης** που συνεχίζεται, κρίνοντας δε από την... ανεργία πολιτική της Κομισιόν πιθανότατα θα καλύψει το σύνολο του 2026. Τί ανάφε-

ραν οι οικονομολόγοι του Ταμείου; Πως ο **ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας θα κυμανθεί στο 1,8% (για την διετία 2026-2027).** Το ποσοστό είναι χαμηλότερο απ' αυτό που έχει προϋπολογισθεί (βάσει του σχεδίου για το 2027) και κατά τι υψηλότερο της πρόβλεψης των αναλυτών της Πειραιώς (με το βασικό σενάριο).

Αναπόφευκτη, όμως, η αιρεσιμότητα και αυτού του ποσοστού, καθώς η Τράπεζα της Ελλάδος κάνει λόγο για τρεις αυξήσεις επιτοκίων (από την ΕΚΤ) έως το τέλος 2027. Δηλαδή, το υφιστάμενο 2,5% να φτάσει στο 3,25% με τα ισχύοντα δεδομένα που και αυτά μπορεί να αναθεωρηθούν προς το καλύτερο/χειρότερο. **Σύμφωνα με τους αναλυτές της Πειραιώς στην περίπτωση επιβεβαίωσης του αρνητικού ενδεχομένου ο ρυθμός ανάπτυξης μειώνεται στο 1,4%, η ανεργία ξανά αυξάνεται στο 9,4% ενώ στην αγορά κατοικιών-λοιπών ανατρέπεται η μέχρι τώρα φορά επανάκαμψης.** Εκ του αποτελέσματος, που λένε, **οι αναλυτές της Πειραιώς είναι μπροστά δύομισι μηνες από τους οικονομολόγους του ΔΝΤ** και πολύ πιο προχωρημένοι από ομολόγους τους άλλων τραπεζών, επενδυτικών φορέων και οίκων. Γι' αυτό και στην κοινότητα, πιο προσεκτικοί επενδυτές παρακολουθούν την γραμμή προβλέψεων της τράπεζας. Κάτι σαν "επενδυτικός γνώμονας"... **Επανερχομαι στην τελευταία έκθεση του ΔΝΤ (WEO - World Economic Outlook),** όπου η απόκλιση αναδεικνύει τους κινδύνους από την άνοδο των ενεργειακών

τιμών/επιβάρυνση του ενεργειακού κόστους. Που ήταν χθες Τρίτη οι τιμές του φυσικού αερίου; **Στα €86/μεγαβατώρα,** πλησιάζοντας το υψηλότερο σημείο από τον Δεκέμβριο 2022, και ακόμη είναι μέσα Οκτωβρίου, με την πληρότητα των αποθηκών στο 76%, όπερ...

Γιατί τα αναφέρω αυτά; Προφανώς προς επίρρωση των προβλέψεων των αναλυτών της Τράπεζας, που συνέβαλαν στο να λάβει έγκαιρα τα μέτρα της η διοίκηση, ο οργανισμός εν γένει. Με βάση αυτές χαράχθηκε και (μεταξύ άλλων) η **πολιτική διανομών κεφαλαίου (κερδών) προς μετόχους/επενδυτές. Πρακτικά στις 21 Δεκεμβρίου η ημερομηνία αποκοπής έκτακτης χρηματικής διανομής,** στις 22 η καταγραφή δικαιούχων και στις 28 του μηνός η αρχή καταβολής (συνολικά €120 έως €125 εκατ.). Μέχρι τότε μένει να φανεί η συμβολή της Εθνικής ΕΓΑ (διανομή προμερίσματος/κέρδη 2026).

Επίσης θυμίζω ότι κατά το **β' τρίμηνο ο δείκτης Κεφαλαίου Κοινών Μετοχών της Κατηγορίας 1 (Common Equity Tier 1) ενισχύθηκε στο 12,78% από 12,6%** ως προς την κεφαλαιακή επάρκεια. Η κατά, σχεδόν, 20 μ.β. βελτίωση επιτεύχθηκε λόγω, κυρίως, της συνθετικής τιτλοποίησης χαρτοφυλακίου ενήμερων ναυτιλιακών δανείων (Ermis XI) μεγέθους συνολικά €1 δισ. με αποτέλεσμα την ελάφρυνση στα σταθμισμένα- ως προς τον κίνδυνο- στοιχεία ενεργητικού (περί τα €640 εκατ.) Η κεφαλαιακή ελάφρυνση ήταν σχεδόν €85 εκατ.

• μ. ARTISAN WATER ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ SUSTAINABLE LUXURY PARTNER ΣΤΟ OLYMPIC YACHT SHOW

Τη συνεργασία του με το Olympic Yacht Show συνεχίζει για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά το μ. Artisan Water, συμμετέχοντας στην 6η διοργάνωση ως Sustainable Luxury Partner. Η έκθεση θα πραγματοποιηθεί από τις 15 έως τις 18 Οκτωβρίου, με το brand να διατηρεί, σύμφωνα με την ανακοίνωση, αποκλειστικότητα στην κατηγορία του. Η παρουσία του μ. Artisan Water εντάσσεται στη στρατηγική σύνδεσης του brand με τον χώρο του yachting και την αγορά της πολυτέλειας, όπου η αισθητική, ο σχεδιασμός και η ποιότητα αποτελούν βασικά στοιχεία της συνολικής εμπειρίας. Όπως επισημαίνεται στην ανακοίνωση, η ταυτότητα του brand βασίζεται στην προσέγγιση της σύγχρονης πολυτέλειας ως συνδυασμού αισθητικής, design και ποιότητας, με έμφαση στη λεπτομέρεια και στην εμπειρία του καταναλωτή.



SECRETCREIPE

Quiz: Ποιος επιχειρηματίας μπλοκάρει επένδυση στην Καστοριά

Το χιονοδρομικό κέντρο στο Βίτσι είναι από τα πλέον απαραιτήτως στην χώρα. Προσπάθειες έχουν γίνει, όμως, ενώ ανακοινώνονται τα σχέδια, οι επενδύσεις δεν προχωρούν. Πάντα την τελευταία στιγμή. Και για έναν... ανεξήγητο λόγο. Ο οποίος, όμως, μάλλον δεν είναι ανεξήγητος. Διότι, όπως πληροφορείται το Fnb Daily, γνωστός επιχειρηματίας από τον κλάδο των τροφίμων, που έχει και ευρύτερες τουριστικές ανησυχίες, βάζει το... χεράκι του κάθε φορά, ώστε να παγώσει η όποια προσπάθεια εκσυγχρονισμού του χιονοδρομικού. Γιατί το κάνει; Διότι, όπως λένε οι ίδιες πηγές, θέλει να προστατέψει τη δική του επένδυση...

Editorial

Οι γούνες της Καστοριάς και τα κινέζικα υβριδικά

Από τα πρώτα πράγματα, που ανακοίνωσε ο Donald Trump, όταν εξελέγη για δεύτερη φορά Πρόεδρος των Ηνωμένων Πολιτειών, ήταν η απαγόρευση σε Κινέζους να φοιτούν στα αμερικάνικα πανεπιστήμια.

Ο ίδιος, εν μέσω των έντονων αντιδράσεων, που είχαν εγερθεί, αιτιολόγησε αυτή την απόφαση, λέγοντας ότι αποσκοπεί στο να σταματήσει το κινέζικο κράτος - που επιδοτεί τις σπουδές των νέων της χώρας στα κορυφαία πανεπιστήμια των ΗΠΑ - να αποκτήσει την τεχνογνωσία, που τα εκπαιδευτικά αυτά ιδρύματα προσφέρουν σε ούκ ολίγους τομείς...

...τεχνογνωσία, που καταλήγει στην ανάπτυξη σύγχρονων και φτηνών - λόγω χαμηλού κόστους εργατικού δυναμικού - προϊόντων, που ανταγωνίζονται τα αμερικάνικα (και τα υπόλοιπα δυτικά).

Στην ίδια κατεύθυνση αποσκοπούσαν και οι δασμοί, οι οποίοι στη συνέχεια ανακοινώθηκαν από τον Αμερικανό Πρόεδρο.

[Χθες, όπως διαβάσατε σχετικά και στο BnB Daily](#), έγινε γνωστό ότι οι ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες υπερθεματίζουν της συζήτησης, που υπάρχει στις Βρυξέλλες, για την απαγόρευση εισαγωγής υβριδικών οχημάτων κινεζικής προέλευσης (εδώ, για να τα λέμε όλα, είναι πολύ φθηνότερα τα κινέζικα από τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά, αλλά ας χαλαρώσουν λίγο και οι Ευρωπαίοι με τις τιμές των αυτοκινήτων, που τις έχουν πάει στα ύψη).

[Μετά το πολύ επιτυχημένο event του SMEs Roadshow στην Καστοριά](#), συζητώντας με ανθρώπους, που χρημα-

τοδοτούν επί χρόνια επιχειρηματίες του νομού, έμαθα τον βασικό λόγο, για τον οποίο οι πάλαι ποτέ κραταιοί γουναράδες πέρασαν την απόλυτη κρίση: "Δεν είναι ούτε το embargo στην Ρωσία, ούτε η ανάπτυξη των οικονομικών ανησυχιών. Αυτά συνέβαλαν μεν στην πτώση των πωλήσεων, αλλά είναι πταίσματα δε. Ο βασικός λόγος είναι πως, κάποια στιγμή, ήρθαν στην Καστοριά να δουλέψουν σε γουναράδικα Κινέζοι εργάτες, επιδοτούμενοι (και) για αυτό από την κινεζική κυβέρνηση. Εκμεταλλεύτηκαν το γεγονός ότι τα νέα παιδιά της περιοχής δεν καταδέχονταν να δουλέψουν στη γούνα, έκατσαν κάποια χρόνια, έμαθαν τη δουλειά και έφυγαν. Γύρισαν στην Κίνα, και τότε άρχισε να αναπτύσσεται εκεί η γουνοποιία. Οι κινέζικες γούνες βγήκαν στην αγορά πολύ φθηνότερες από τις δικές μας, και πωλούνταν - και πωλούνται - κατά κόρον σε Ρώσους και πελάτες λοιπών εθνικοτήτων. Αυτό συνέβη, για να ξέρεις", μου εξήγησε άνθρωπος, που γνωρίζει πολύ καλά τα της περιοχής.

Do it like Trump, λοιπόν; Ίσως είναι η μόνη λύση απέναντι στο κινεζικό τσουνάμι.

Από τη στιγμή, μάλιστα, που οι Ευρωπαίοι ουδέποτε θέλησαν να συζητήσουν την πρόταση του Αμερικανού Αντιπροέδρου.....??? Vance για δημιουργία κοινής ζώνης ελεύθερου εμπορίου ΗΠΑ - ΕΕ (αν και δεν είμαι σίγουρος ότι ακόμα είναι σε ισχύ). Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr