



100% φυδρικός δτυμμένος χυμός



δτυμμένος
σε 24 ώρες



Πορτοκάλι
από χέρι



100%
Πράσινη
Ενέργεια



Φυσική πηγή
βιταμίνης C





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 19 ΙΟΥΝΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2349



• GRANAROLO HELLAS

Γιατί αναμένει πτώση τζιρου αλλά σταθερότητα όγκων
- Παραμένει leader στα ιταλικά εισαγόμενα



• PROVIL

Βλέπει ανάπτυξη άνω του 10% το 2026
- Ξεκίνησε επενδύσεις €10 εκατ.



• ASTIR VITOGIANNIS

Αρνητικό το πρόσημο στην πρώτη πλήρη οικονομική
χρήση υπό τον έλεγχο της Guala



• ΒΙΟΣΑΛ

Οριακή ανάπτυξη στο πεντάμνηνο - Κρατάει σταθερές
τις τιμές, παρά τις πιέσεις στην κερδοφορία

Editorial

Κεφαλαιοποιητικό αντίβαρο

Debrief

Εθνική απειλή

Business Insight

Τα συν και πλην
της εκχειρίδας σε Περσικό
οι Κεντρικές Τράπεζες
και το καυτό φθινόπωρο

SecretRecipe

Ανεβάζει ταχύτητα
το Θριάσιο

Business Maker

- Το ακριβό δρομολόγιο του καλοκαιριού και ο πονοκέφαλος των εμφιαλωτών
- Mailo's: Οι ουρές στο Τορόντο και η task force στο εξωτερικό

**Protein
Boost**



**Κοτόπουλο
& Μοτσαρέλα**

ΠΗΓΗ ΠΡΩΤΕΪΝΩΝ
22,7g πρωτεΐνη
/μερίδα

ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ ΓΕΥΜΑΤΩΝ

Nutri Meals

ΥΨΗΛΗΣ ΔΙΑΤΡΟΦΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ

**Φακές
& Μανούρι**

ΠΗΓΗ ΦΥΤΙΚΩΝ ΙΝΩΝ

11,2g φυτικές ίνες
/μερίδα



**Fiber
Balance**

Θα τα βρείτε σε επιλεγμένα καταστήματα.

**my
DELIVERY**

E-ORDER
www.gregorys.gr

f **g** **i**
gregorys.gr gregorysgr gregorysgr



Download app!

Γρηγόρης

• **KOELNMESSE**

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΑΦΡΙΚΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΜΕΣΩ ΤΗΣ ANUGA SELECT SOUTH AFRICA

Η Koelnmesse συνεχίζει τη διεθνή στρατηγική ανάπτυξής της, φέρνοντας για πρώτη φορά στην αφρικανική ήπειρο τη διοργάνωση Anuga Select South Africa, η οποία θα πραγματοποιηθεί στο Κέιπ Τάουν από τις 22 έως τις 24 Ιουνίου 2027.

Η διοργάνωση θα φιλοξενηθεί στο Cape Town International Convention Centre (CTICC) και αποτελεί εξέλιξη της υφιστάμενης έκθεσης Africa Food Show (πρώην Africa Big 7), σε συνεργασία με την εταιρεία dmg events. Μέσω της συνεργασίας αυτής, η Koelnmesse ενισχύει το παγκόσμιο δίκτυο της Anuga, δημιουργώντας μια νέα στρατηγική πλατφόρμα στην αφρικανική αγορά τροφίμων και ποτών.

Όπως δήλωσε ο CEO της Koelnmesse, Gerald Böse, η αφρικανική αγορά τροφίμων δεν περιορίζεται πλέον σε αναδυόμενες καταναλωτικές αγορές, αλλά περιλαμβάνει δυναμικά αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, καινοτόμα brands και νέες εμπορικές αλυσίδες αξίας. Τόνισε επίσης ότι οι διεθνείς εκθεσιακές πλατφόρμες ενισχύουν τη διασύνδεση επιχειρήσεων, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Η νέα έκθεση θα συγκεντρώσει διεθνείς προμηθευτές, περιφερειακούς παραγωγούς, διανομείς και αγοραστές από τους κλάδους



της εστίασης, της φιλοξενίας και του λιανεμπορίου, λειτουργώντας ως πλατφόρμα εμπορικής δικτύωσης και ανάπτυξης συνεργασιών σε όλη την αλυσίδα αξίας τροφίμων και ποτών.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες θα έχουν τη δυνατότητα να παρουσιάσουν τα προϊόντα τους σε διεθνές κοινό και να αποκτήσουν πρόσβαση σε νέες αγορές.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΕΥΡΥΤΕΡΟΣ ΣΤΟΧΟΣ

Η νέα έκθεση έρχεται σε συνέχεια της ιδιαίτερα επιτυχημένης Africa Food Show, η οποία προσέλκυσε περισσότερους από 14.000 επισκέπτες και εκθέτες από 36 χώρες, με 11 εθνικά περίπτερα, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική ζήτηση για μεγαλύτερες διεθνείς πλατφόρμες στην αφρικανική αγορά.

Όπως σημείωσε ο Matt Denton, Πρόεδρος της dmg events, η μετατροπή της Africa Food Show σε Anuga Select South Africa δημιουργεί μια πιο ισχυρή διεθνή πλατφόρμα εμπορίου και συνεργασιών, με στόχο τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη του κλάδου στην Αφρική.

Η Koelnmesse, σε συνεργασία με την dmg events με έδρα το Ντουμπάι, αξιοποιεί την εμπειρία της σε αναδυόμενες αγορές της Μέσης Ανατολής, της Αφρικής και της Ασίας, επεκτείνοντας σταδιακά το παγκόσμιο δίκτυο της Anuga, το οποίο περιλαμβάνει ήδη διοργανώσεις σε Βραζιλία, Ινδία και Ταϊλάνδη. Η ναυαρχίδα έκθεση Anuga στην Κολωνία παραμένει το κεντρικό σημείο του δικτύου, με την τελευταία διοργάνωση το 2025 να αποτελεί τη μεγαλύτερη στην ιστορία της, με περισσότερες από 8.000 εταιρείες από 118 χώρες και συντριπτική διεθνή συμμετοχή εκθετών και επισκεπτών.

Η επέκταση στην Νότια Αφρική εντάσσεται στη συνολικότερη στρατηγική διεθνοποίησης της Koelnmesse, η οποία έχει αναπτύξει πλέον ένα παγκόσμιο χαρτοφυλάκιο άνω των 50 εκθέσεων, ανταποκρινόμενη στις αυξανόμενες ανάγκες για νέες αγορές και εμπορικές συνεργασίες σε ένα περιβάλλον γεωοικονομικής αβεβαιότητας.

• **DE CECCO**

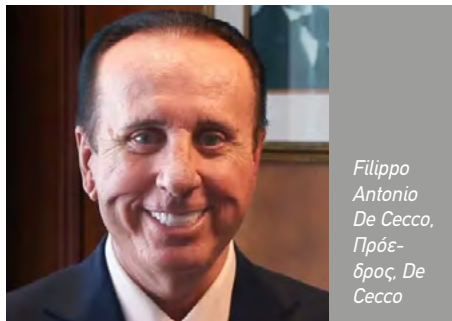
ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ROSSO GARGANO ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ

Η ιταλική βιομηχανία ζυμαρικών De Cecco απέκτησε το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου της Rosso Gargano, εταιρείας που δραστηριοποιείται στην παραγωγή και επεξεργασία προϊόντων με βάση την τομάτα, καθώς και κονσερβοποιημένων λαχανικών.

Η εξαγορά, η οποία χρηματοδοτείται με τη στήριξη του ιταλικού τραπεζικού ομίλου Intesa Sanpaolo, αναμένεται να ολοκληρωθεί έως τον Ιούλιο του 2026.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Μέσω της συμφωνίας, η De Cecco αποκτά πλήρη έλεγχο σε ένα κρίσιμο τμήμα της εφοδιαστικής της αλυσίδας, από την καλλιέργεια της πρώτης ύλης έως τη διάθεση των προϊόντων στην αγορά, αξιοποιώντας παράλληλα τις πρόσφατα εκσυγχρονισμένες παραγωγικές εγκαταστάσεις της Rosso Gargano



Filippo Antonio De Cecco, Πρόεδρος, De Cecco

και την ισχυρή παρουσία της σε βασικές διεθνείς αγορές.

Σύμφωνα με τις ιταλικές εφημερίδες Corriere della Sera και La Stampa, η De Cecco εκτιμά ότι χάρη στην εξαγορά και στη λειτουργία νέων γραμμών παραγωγής, οι πωλήσεις των προϊόντων της θα αυξηθούν σημαντικά.

Η εταιρεία προβλέπει ότι ο συνολικός κύκλος εργασιών της θα αυξηθεί από €740 εκατ. το 2026 σε περισσότερα από €1 δισ. το 2027. Η εξέλιξη αυτή αναμένεται να επιταχύνει την υλοποίηση του πενταετούς επενδυτικού προγράμματος ύψους €250 εκατ. που έχει ήδη ανακοινώσει, από το οποίο έχουν ήδη επενδυθεί €100 εκατ.

ΤΟ ΒΗΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η εξαγορά αποτελεί κομβικό βήμα για την αναπτυξιακή στρατηγική της De Cecco, καθώς ενσωματώνει στο χαρτοφυλάκιο της ένα καταξιωμένο εμπορικό σήμα με έδρα την Foggia, στην περιφέρεια της Puglia, το οποίο το προηγούμενο έτος κατέγραψε κύκλο εργασιών €83 εκατ. και καθαρά κέρδη €4,5 εκατ.

• STARBUCKS ΕΩΣ 100 ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΤΗΣΙΩΣ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ

Η ινδική θυγατρική της Starbucks σχεδιάζει να ανοίγει δεκάδες νέα καταστήματα κάθε χρόνο, επιδιώκοντας να ενισχύσει τη θέση της στην ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά καφέ της χώρας και να αντιμετωπίσει τον αυξανόμενο ανταγωνισμό.

Η Tata Starbucks, κοινοπραξία της αμερικανικής αλυσίδας καφέ με έδρα το Σιάτλ και του ινδικού ομίλου Tata Group, σχεδιάζει να προσθέτει από 50 έως 100 νέα καταστήματα ετησίως, δήλωσε σε συνέντευξή του στο Bloomberg Television ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Sushant Dash.

Όπως ανέφερε, η Ινδία αποτελεί "μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες αγορές της Starbucks παγκοσμίως". Η αλυσίδα έχει υπερδιπλασιάσει το δίκτυό της τα τελευταία τέσσερα έως πέντε χρόνια, ξεπερνώντας πλέον τα 500 καταστήματα, ενώ διατηρεί μερίδιο αγοράς περίπου 30% στη χώρα.

ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η αύξηση των εισοδημάτων και η μεταβολή των καταναλωτικών συνηθειών ενισχύουν τη ζήτηση για καφέ στην Ινδία, εντείνοντας παράλληλα τον ανταγωνισμό από τοπικές αλυσίδες, όπως οι abCoffee και Blue Tokai, αλλά και από διεθνείς μάρκες. Σύμφωνα με τον Sushant Dash, μόλις το 24% των Ινδών καταναλώνει καφέ, έναντι περίπου 93% που καταναλώνει τσάι, γεγονός που καταδεικνύει τις σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς, παρά τον ολοένα εντονότερο ανταγωνισμό.



Η ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Η Starbucks έχει ενισχύσει τη στρατηγική της παρουσία στην Ινδία, καθώς αναζητά νέες πηγές ανάπτυξης. Την ίδια στιγμή, προχωρά σε εξορθολογισμό των δραστηριοτήτων της στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ παράλληλα αντιμετωπίζει καταναλωτικά μποϊκοτάζ στην Νότια Κορέα και τη Μέση Ανατολή. Πέρσι, πούλησε το 60% της συμμετοχής της στις δραστηριότητές της στην Κίνα.

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ Η ΤΑΤΑ STARBUCKS

Η Tata Starbucks λειτουργεί ένα πολυμορφικό δίκτυο καταστημάτων, το οποίο περιλαμβάνει σημεία drive-through, καταστήματα σε αυτοκινητοδρόμους, περίπτερα (kiosks), καθώς και καταστήματα εμπειρίας (experiential stores). Παράλληλα, διαθέτει τέσσερα καταστήματα Reserve, τα οποία προσφέρουν premium ποικιλίες καφέ. Ο Sushant Dash σημείωσε ότι το concept Reserve καταγράφει ζήτηση για premium ροφήματα σημαντικά υψηλότερη από τις αρχικές εκτιμήσεις. Παρότι η εταιρεία εξακολουθεί να καταγράφει ζημίες, ο Sushant Dash υπογράμμισε ότι η Tata Starbucks θα συνεχίσει να επενδύει στην επέκταση του δικτύου της, χωρίς να προσδιορίσει πότε αναμένεται να επιστρέψει στην κερδοφορία. Παράλληλα, η Tata Starbucks προμηθεύεται το μεγαλύτερο μέρος των προϊόντων της από την εγχώρια αγορά, συμπεριλαμβανομένων κόκκων καφέ για espresso που καλλιεργούνται και καβουρδίζονται στην Ινδία, γεγονός που περιορίζει την έκθεσή της στις διαταραχές της παγκόσμιας εφοδιαστικής αλυσίδας.



• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ BEWELL FESTIVAL 2026

Η ΑΒ Βασιλόπουλος συμμετείχε ως Χρυσός Χορηγός στο BeWell Festival 2026, το μεγαλύτερο fitness & wellness festival της Ευρώπης, το οποίο πραγματοποιήθηκε στις 6 και 7 Ιουνίου στο ΟΑΚΑ.

Στο πλαίσιο της διοργάνωσης, η εταιρεία παρουσίασε στο ειδικά διαμορφωμένο booth της προϊόντα και επιλογές που σχετίζονται με τη διατροφή και το wellness, με έμφαση στη σειρά Nature's Promise. Η συγκεκριμένη σειρά περιλαμβάνει βιολογικά, λειτουργικά και οικολογικά προϊόντα, τα οποία, όπως αναφέρεται, υποστηρίζουν έναν πιο υγιεινό και βιώσιμο τρόπο ζωής.

ΔΡΑΣΕΙΣ

Η παρουσία της ΑΒ Βασιλόπουλος είχε βιωματικό χαρακτήρα, με δράσεις όπως το ΑΒ Bicycle Smoothie Race, όπου οι συμμετέχοντες παρασκεύαζαν smoothies μέσω ποδηλασίας, καθώς και το Blind Taste Challenge, στο οποίο δοκίμαζαν υγιεινές επιλογές και ενημερώνονταν για τη σωστή διατήρηση των θρεπτικών συστατικών των τροφίμων. Παράλληλα, πραγματοποιήθηκε δράση για παιδιά με τίτλο «Υγιεινές συνταγές για μικρούς σεφ», με στόχο την εκπαίδευση σε καλές διατροφικές συνήθειες.

Στο πλαίσιο της διοργάνωσης φιλοξενήθηκαν επίσης θεματικές ομιλίες γύρω από τη σχέση διατροφής, συναισθημάτων και αυτοφροντίδας, με αντικείμενο μεταξύ άλλων τον ρόλο των συναισθημάτων στις διατροφικές επιλογές, τη συναισθηματική ρύθμιση και το emotional eating.

• **GRANAROLO HELLAS**

ΓΙΑΤΙ ΑΝΑΜΕΝΕΙ ΠΤΩΣΗ ΤΖΙΡΟΥ ΑΛΛΑ ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΟΓΚΩΝ - ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ LEADER ΣΤΑ ΙΤΑΛΙΚΑ ΕΙΣΑΓΟΜΕΝΑ

Εν μέσω περιβάλλοντος όπου η αξία της αγοράς εισαγόμενων τυριών εμφανίζει σημάδια επιβράδυνσης, η Granarolo Hellas διατηρεί σταθερούς τους όγκους πωλήσεων, αν και ο κύκλος εργασιών της εκτιμάται ότι θα κινηθεί φέτος ελαφρώς χαμηλότερα σε σύγκριση με το 2025. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, η εικόνα του α' πενταμήνου δείχνει ότι η φετινή χρήση θα διαμορφωθεί σε χαμηλότερα επίπεδα από πλευράς τζιρού σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Η εξέλιξη αυτή αποδίδεται κυρίως στη μείωση της μέσης αξίας στην αγορά των εισαγόμενων τυριών, καθώς κατηγορίες προϊόντων που λειτουργούν ως commodities καταγράφουν υποχώρηση, επηρεάζοντας συνολικά την αξία των πωλήσεων.



ισχυρή παραμένει η παρουσία της στα αυθεντικά ιταλικά τυριά, κατηγορία στην οποία περιλαμβάνονται προϊόντα όπως mozzarella, mascarpone, burrata και parmigiano reggiano. Στο συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς η Granarolo Hellas διατηρεί ηγετική θέση, με μερίδιο που ξεπερνά το 20%.

ΝΕΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ BURRATA

Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει να εμπλουτίζει το χαρτοφυλάκιό της με νέες προτάσεις, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην κατηγορία της burrata, η οποία συγκαταλέγεται στις πλέον δυναμικές κατηγορίες των ιταλικών τυριών στην ελληνική αγορά.

Η εμπορική δραστηριότητα της Granarolo Hellas κατανέμεται τόσο στο οργανωμένο λιανεμπόριο όσο και στο κανάλι HoReCa, με το retail να εξακολουθεί να αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του μείγματος πωλήσεων της εταιρείας. Η παρουσία και στα δύο κανάλια επιτρέπει στην εταιρεία να διατηρεί ευρεία κάλυψη της αγοράς, αξιοποιώντας τόσο τη ζήτηση των καταναλωτών στο ράφι όσο και τη δυναμική του HoReCa.

ΑΜΕΤΑΒΛΗΤΟΙ ΟΓΚΟΙ

Ωστόσο, παρά τις πιέσεις που ασκούνται στο εμπορικό περιβάλλον, η Granarolo Hellas διατηρεί αμετάβλητους τους όγκους της, στοιχείο που αποτυπώνει τη διατήρηση της ζήτησης για τα προϊόντα της και τη σταθερή θέση που κατέχει στις βασικές κατηγορίες δραστηριοποίησής της.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΕ ΜΕΡΙΔΙΑ ΤΟ 2025

Η προηγούμενη χρήση εξελίχθηκε θετικά για την εταιρεία, καθώς κατάφερε να διατηρήσει τα μερίδιά της στην ελληνική αγορά. Ιδιαίτερα

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Μικτό αποτέλεσμα	Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους
2025: 54.931	2025: 2.741	2025: 958
2024: 53.631	2024: 2.503	2024: 949
Μεταβολή: 2,42%	Μεταβολή: 9,53%	Μεταβολή: 0,97%

• **ΧΗΤΟΣ**

GREEN MOCKTAILS: ΝΕΑ ΓΥΑΛΙΝΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ PREMIUM ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Η Green παρουσίασε τη νέα γυάλινη συσκευασία της σειράς Green Mocktails, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση του premium χαρακτήρα της και την αναβάθμιση της εμπειρίας κατανάλωσης.

Η νέα συσκευασία εντάσσεται στη στρατηγική ενίσχυσης της παρουσίας της σειράς στα modern café bars και στο ευρύτερο κανάλι HoReCa, ανταποκρινόμενη, σύμφωνα με την εταιρεία, στην αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα υψηλής αισθητικής και ποιότητας.

Η ΣΕΙΡΑ

Η σειρά Green Mocktails διατίθεται σε τέσσερις γεύσεις:

- Pink Grapefruit
- Mojito
- Bitter Orange Spritz
- Ρόδι-Τζιντζερ-Λάιμ

Η Στεφάνια Τσαπάλα, Marketing Director της



Χήτος τόνισε: "Η νέα γυάλινη συσκευασία των Green Mocktails αποτελεί ένα σημαντικό βήμα στην εξέλιξη της σειράς και στην περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στο HoReCa κανάλι. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε μια

ολοκληρωμένη εμπειρία που συνδυάζει υψηλή αισθητική, σύγχρονο χαρακτήρα και εξαιρετική γεύση, παραμένοντας πιστοί στη φιλοσοφία των Green Mocktails για 0% αλκοόλ, 0% ζάχαρη και 0 θερμίδες."

• **PROVIL**

ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 10% ΤΟ 2026 - ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €10 ΕΚΑΤ.

Ρυθμό ανάπτυξης που προσεγγίζει το 10% κατέγραψε η Provil στο α' πεντάμηνο του 2026, επίδοση η οποία σύμφωνα με τον Πρόεδρο της εταιρείας, Γιώργο Βογιάννου, κινείται χαμηλότερα από τις αρχικές προβλέψεις. Ωστόσο, όπως επισημαίνει στο Fnb Daily, η πορεία κρίνεται ικανοποιητική υπό τις παρούσες συνθήκες στην αγορά.

Ο ίδιος αναφέρει ότι η δραστηριότητα της εταιρείας επηρεάζεται σε σημαντικό βαθμό από την πορεία του τουρισμού, με τις πρόσφατες γεωπολιτικές εξελίξεις στην Μέση Ανατολή να δημιουργούν πρόσθετες πιέσεις. Η απώλεια τουριστικών ροών από αγορές όπως το Ισραήλ, σε συνδυασμό με τη συνεχιζόμενη απουσία Ρώσων επισκεπτών, έχει επηρεάσει τη δυναμική της φετινής σεζόν.

Ωστόσο, η διοίκηση εξακολουθεί να εκτιμά ότι η χρονιά θα ολοκληρωθεί με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης, της τάξης του 10% και άνω.

ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Σε επίπεδο κερδοφορίας, η εταιρεία αναμένει περιορισμένη υποχώρηση του EBITDA, περίπου κατά 1%, καθώς έχει επιλέξει να απορροφήσει σημαντικό μέρος των αυξήσεων του λειτουργικού κόστους.

Όπως σημειώνεται, η Provil σκοπεύει να συνεχίσει να απορροφά μέρος των ανατιμήσεων, μεταφέροντας μόνο ένα τμήμα τους στην αγορά. Σύμφωνα με τον κ. Βογιάννου, οι αναπροσαρμογές τιμών θεωρούνται αναπόφευκτες, ωστόσο η εταιρεία προτίθεται να αναλάβει περίπου το 50% της επιβάρυνσης προκειμένου να περιορίσει τον αντίκτυπο στους πελάτες της.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΕ ΑΓΓΛΙΑ & ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ

Ιδιαίτερα θετική εμφανίζεται η εικόνα των εξαγωγών, οι οποίες αναπτύσσονται με ρυθμό άνω του 20%. Η διοίκηση αποδίδει την πορεία αυτή στην ωρίμανση συνεργασιών και συμβολαίων που οικοδομήθηκαν κατά την τελευταία διετία, επισημαίνοντας ότι οι εξαγωγικές επιδόσεις επηρεάζονται περισσότερο από τις στρατηγικές κινήσεις της εταιρείας και λιγότερο από τις διεθνείς συγκυρίες. Σήμερα η Provil διαθέτει παρουσία σε περισσότερες από 20 χώρες, με βασικές αγορές την Ρουμανία, τις χώρες των Βαλκανίων και την Κύπρο, ενώ οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν περίπου το 12% του συνολικού κύκλου εργασιών. Στο επίκεντρο της αναπτυξιακής στρατηγικής βρίσκονται πλέον η Κεντρική Ευρώπη και το Ηνωμένο Βασίλειο, αγορές που η διοίκηση θεωρεί ότι προσφέρουν σημαντικές προοπτικές περαιτέρω διεξόδου.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, βρίσκεται σε εξέλιξη επενδυτικό πρόγραμμα συνολικού προϋπολογισμού κοντά στα €10 εκατ., το οποίο περιλαμβάνει την επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων, την ανάπτυξη νέας γραμμής παραγωγής, τη δημιουργία κέντρου διανομής, καθώς και νέων βοηθητικών χώρων προσωπικού και γραφείων συνολικής επιφάνειας περίπου 6.000 τ.μ. Η πρώτη φάση του έργου προγραμματίζεται να ολοκληρωθεί έως τον Μάρτιο του 2027, ενώ ο συνολικός εκσυγχρονισμός των εγκαταστάσεων αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί έως το τέλος του 2027.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Γιώργος Βογιάννου,
Πρόεδρος, Provil



Σωκράτης Κωνσταντίνου, Διευθύνων Σύμβουλος, Yalco

• YALCO ΣΤΟ 55% Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ YALCO TRADING

Επικείμενη μεταβολή στη μετοχική σύνθεση της κατά 51% θυγατρικής της, "Yalco Trading Επαγγελματικός & Οικιακός Εξοπλισμός", ανακοίνωσε η Yalco.

Η Yalco Trading πρόκειται να προχωρήσει σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, κατόπιν απόφασης της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων, με παραίτηση του δικαιώματος προτίμησης του μετόχου Tethys Equity Ltd. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η αύξηση θα καλυφθεί αποκλειστικά από τη μητρική εταιρεία, λόγω της ανάγκης κεφαλαιοδότησης της θυγατρικής για την υποστήριξη του επιχειρηματικού της σχεδιασμού.

ΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Μετά την ολοκλήρωση της αύξησης, το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας θα διαμορφωθεί σε €6.533.334, διαιρούμενο σε ισάριθμες κοινές ονομαστικές μετοχές ονομαστικής αξίας €1 εκάστη. Οι 533.334 νέες μετοχές θα εκδοθούν υπέρ το άρτιο, με τιμή διάθεσης περίπου €9,37499 ανά μετοχή, εκ των οποίων €1 αφορά την ονομαστική αξία και το υπόλοιπο το υπέρ το άρτιο, όπως ανακοινώνει η εταιρεία.

Η καταβολή θα πραγματοποιηθεί σε μετρητά, ενώ η προθεσμία κάλυψης ορίζεται από 14 ημέρες έως 4 μήνες από την καταχώρηση της σχετικής απόφασης στο Γ.Ε.ΜΗ., σύμφωνα με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο.

Μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας, η μητρική εταιρεία θα κατέχει περίπου 55% του μετοχικού κεφαλαίου της Yalco Trading, ενώ το Tethys Equity Limited θα διατηρήσει συμμετοχή περίπου 45%.

• **ASTIR VITOGIANNIS**

ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΤΟ ΠΡΟΣΗΜΟ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΠΛΗΡΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΧΡΗΣΗ ΥΠΟ ΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΤΗΣ GUALA

Με πτώση μεγεθών συνδυάστηκε το πρώτο πλήρες έτος λειτουργίας της Astir Vitogiannis υπό τον έλεγχο της Guala Closures, η οποία τον Αύγουστο του 2024 απέκτησε την εταιρεία από την Ideal Holdings αντί τιμήματος €110 - €115 εκατ.

Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών της εταιρείας κατά τη χρήση 2025 διαμορφώθηκε σε €38,4 εκατ., παρουσιάζοντας μείωση κατά περίπου 12%. Αυτή οφείλεται στη μείωση του όγκου πωλήσεων, ο οποίος διαμορφώθηκε σε 6,3 δισ. τεμάχια έναντι 6,7 δισ. τεμαχίων το 2024, και αποδίδεται κυρίως στη μείωση των πωλήσεων προς συνδεδεμένες επιχειρήσεις του ομίλου, καθώς και στη μείωση της μέσης τιμής πώλησης από 5,95 ανά χιλιάδα το 2024 σε 5,84

ανά χιλιάδα το 2025.

Ακόμη, η μείωση του μικτού περιθωρίου κέρδους (44,7% το 2025 έναντι 46,2% το 2024) είχε ως αποτέλεσμα την υποχώρηση της λειτουργικής κερδοφορίας (EBITDA) κατά -25,7% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Στην τελική γραμμή του ισολογισμού, η καθαρή κερδοφορία υποχώρησε σε ποσοστό 25%.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 38.386

2024: 43.633

2023: 40.076

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 17.154

2024: 20.165

2023: 17.656

Καθαρά κέρδη

2025: 8.545

2024: 11.380

2023: 8.205

αποτελεσματικότητα.

Επιπλέον, οι συνέργειες από τη συνεργασία με τη μητρική εταιρεία Guala Closures SpA, καθώς και με τη θυγατρική Coleus Packaging (PTY) Ltd, αναμένεται να υποστηρίξουν την περαιτέρω ανάπτυξη της Εταιρείας. Ειδικότερα, η αξιοποίηση οικονομικών κλίμακας στις προμήθειες πρώτων υλών, η βελτιστοποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας και της εξυπηρέτησης πελατών, καθώς και η διεύρυνση του πελατολογίου σε νέες γεωγραφικές αγορές, διαμορφώνουν ευνοϊκές προϋποθέσεις για τη συνέχιση της θετικής πορείας της.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Με αυτά τα δεδομένα, η εταιρεία προσδοκά για φέτος ενίσχυση της κερδοφορίας της μέσω της πλήρους αξιοποίησης της παραγωγικής της δυναμικότητας, "βασισμένη στην άριστη ποιότητα των προϊόντων της, στην αποκτηθείσα τεχνολογία και στην καλή φήμη που έχει εδραιώσει στην αγορά".

Η εξαγορά της από την Guala Closures, κορυφαία εταιρεία στην παραγωγή πωμάτων για οينوπνευματώδη ποτά και οίνους, αποτελεί, σύμφωνα με τη διοίκηση, "στρατηγικό ορόσημο που ενισχύει την εξωστρέφεια της εταιρείας και την ένταξή της σε ένα παγκόσμιο δίκτυο παραγωγής και διανομής".

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr



Στέλιος Βυτόγιαννης,
πρόεδρος &
CEO, Astir
Vitogiannis

ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ & ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ

Όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, κατά τη χρήση 2025 συνεχίστηκε η ομαλή ενσωμάτωση στο πλαίσιο λειτουργίας του ομίλου, με αξιοποίηση τεχνολογίας, τεχνολογιών και βέλτιστων πρακτικών, που ενισχύουν την οργανωτική και λειτουργική

• **DIAGEO**

Ο ΝΕΟΣ CEO ΒΑΖΕΙ ΜΑΧΑΙΡΙ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΧΩΡΑ ΣΕ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

Ο νέος επικεφαλής της Diageo, Dave Lewis, ζήτησε από τα ανώτερα στελέχη να προχωρήσουν σε μείωση του προσωπικού και άλλων λειτουργικών δαπανών, καθώς ξεκινά την αναδιάρθρωση του ομίλου ποτών, ο οποίος αντιμετωπίζει δυσκολίες, σύμφωνα με δημοσίευμα των Financial Times την Τετάρτη.

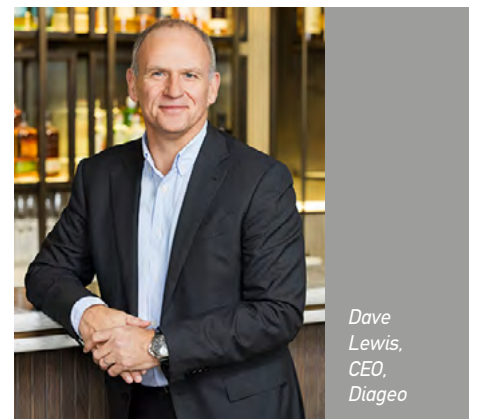
ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Ο Lewis, γνωστός με το προσωνύμιο "Drastic Dave" λόγω των επιθετικών περικοπών κόστους που εφάρμοσε στις Tesco και Unilever, έθεσε συγκεκριμένους στόχους εξοικονόμησης κόστους στα μέλη της εκτελεστικής επιτροπής της Diageo, χωρίς ωστόσο να προσδιορίζει τον

αριθμό των θέσεων εργασίας που θα καταργηθούν, σύμφωνα με το δημοσίευμα, το οποίο επικαλείται πηγές με γνώση του θέματος.

Σε απάντησή της προς το Reuters μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, η Diageo υπενθύμισε ότι ήδη από τον Φεβρουάριο είχε γνωστοποιήσει την πρόθεσή της να επανασχεδιάσει το λειτουργικό της μοντέλο, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς της και τη διασφάλιση βιώσιμων αποδόσεων. Παράλληλα, ανέφερε ότι θα ενημερώσει τους επενδυτές για την πρόοδο της διαδικασίας κατά τη διάρκεια της Ημέρας Ενημέρωσης Επενδυτών, στις 6 Αυγούστου.

Ο Lewis δήλωσε τον περασμένο μήνα ότι η εταιρεία έχει ήδη ξεκινήσει να αντιμετωπίζει την



Dave
Lewis,
CEO,
Diageo

υποτονική πορεία των πωλήσεων στην Βόρεια Αμερική, τη μεγαλύτερη αγορά της, την οποία χαρακτήρισε ως τη "μεγαλύτερη πρόκλησή" της. Στα μέτρα που έχουν ληφθεί περιλαμβάνονται και μειώσεις τιμών σε ορισμένες μάρκες τεκίλας, όπως η Casamigos.

• **ΒΙΟΣΑΛ**

ΟΡΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ - ΚΡΑΤΑΕΙ ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ, ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Με οριακή ανάπτυξη, σε όρους τόσο αξίας, όσο και όγκου, έτρεξε στο α' πεντάμηνο του 2026 η Βιοσάλ, ξεπερνώντας τον κάβο του διμήνου Μαρτίου- Απριλίου στη διάρκεια του οποίου η αγορά του HoReCa, ιδίως σε δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς, κινήθηκε έντονα πτωτικά.

ΣΥΓΚΡΑΤΗΜΕΝΗ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ

"Είδαμε τις κρατήσεις σε γνωστά νησιά να υποχωρούν από 40% έως και 50%-60%, κυρίως εξαιτίας του πολέμου και μια τέτοια μείωση αναπόφευκτα επηρεάζει ολόκληρη την αλυσίδα αξίας του κλάδου", σημειώνει στο Fnb Daily ο Νίκος Καψάλης, Εμπορικός Διευθυντής της εταιρείας. Το ενθαρρυντικό ωστόσο, σύμφωνα με τον ίδιο, είναι ότι έκτοτε η εικόνα είναι αρκετά βελτιωμένη, ενώ συγκρατημένη αισιοδοξία δημιουργεί και η διακοπή του πολέμου στην Μέση Ανατολή. "Η συγκυρία τώρα φαίνεται σαφώς πιο ευνοϊκή και αφήνει περιθώρια αισιοδοξίας για υψηλότερο ρυθμό στο υπόλοιπο της χρονιάς", σχολιάζει.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	Κέρδη προ φόρων	Καθαρά κέρδη
2024: 8.596	2024: 2.235	2024: 1.743
2023: 8.063	2023: 1.963	2023: 1.641
2022: 6.781	2022: 803	2022: 626

"ΚΕΡΔΙΖΟΥΝ ΔΙΑΡΚΩΣ ΜΕΡΙΔΙΑ ΟΙ ΜΑΓΙΟΝΕΖΕΣ ΕΚΤΟΣ ΨΥΓΕΙΟΥ"

Σε επίπεδο κωδικολογίου, τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης μέχρι στιγμής εμφανίζουν



οι μαγιονέζες εκτός ψυγείου, οι οποίες έχοντας πορεία 4 και πλέον ετών στην αγορά, "φέτος αρχίζουν να κερδίζουν το μερίδιο που τους αρμόζει".

Η γκάμα θα συμπληρωθεί το φθινόπωρο με έναν νέο κωδικό, τη μαγιονέζα εκτός ψυγείου με περιεκτικότητα 80% σε σογιέλαιο (από μη γενετικά τροποποιημένη σόγια).

Εξάλλου, μέσα στο πεντάμηνο το portfolio της Βιοσάλ εμπλουτίστηκε με δύο νέους κωδικούς: Must Magio (μαγιονέζα με μουστάρδα) και Pink Mayo (μαγιονέζα με κέτσαπ)- αμφότεροι σε επαγγελματική συσκευασία κουβά των 4,8 κιλών.

ΑΝΕΒΑΣΜΕΝΑ ΤΑ ΚΟΣΤΗ

Σύμφωνα με τον κ. Καψάλη, αν και οι πωλήσεις είναι πιθανό να κινηθούν με υψηλότερους ρυθμούς τους επόμενους μήνες, οι πιέσεις στην κερδοφορία θα συντηρηθούν και ενδεχομένως να ενταθούν. Αυτό γιατί τα κόστη που έχουν να κάνουν με τις μεταφορές και τις πρώτες ύλες εξακολουθούν να βρίσκονται ψηλά- μάλιστα στην περίπτωση της φέτας διαφαίνονται νέες αυξήσεις τιμών- τη στιγμή που η Βιοσάλ είναι αποφασισμένη να μην προχωρή-

σει σε ανατιμήσεις.

"Παρά τις πιέσεις, είναι στρατηγική απόφαση να μην προχωρήσουμε σε καμία αύξηση τουλάχιστον μέχρι τον Οκτώβριο", υπογραμμίζει ο κ. Καψάλης, υπενθυμίζοντας ότι η εταιρεία έχει διατηρήσει τα τελευταία χρόνια κι εν μέσω υψηλού πληθωρισμού σταθερές τις τιμές της.

ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΓΓΛΙΑ, ΚΟΙΤΑΖΕΙ ΚΑΙ ΗΠΑ

Την ίδια στιγμή, συνεχίζονται οι προσπάθειες για διεύρυνση των εξαγωγών που ήδη αντιστοιχούν στο 50% του κύκλου εργασιών της.

Πέραν της Αγγλίας όπου βρίσκεται σε επαφές για το κλείσιμο εξαγωγικής συμφωνίας, οι ΗΠΑ είναι επίσης μια αγορά που επίσης παρουσιάζει ενδιαφέρον και σε εξέλιξη βρίσκονται συζητήσεις με δύο τοπικές εταιρείες.

ΠΡΟΣΦΟΡΟ ΕΔΑΦΟΣ ΣΤΗΝ ΠΟΛΩΝΙΑ

Επιπλέον, πρόσφατα η εταιρεία συμμετείχε- για πρώτη φορά- στην έκθεση Warsaw Food Expo, διερευνώντας τις πιθανότητες εξαγωγών στην πολωνική αγορά, χτίζοντας κάποιες σημαντικές γέφυρες επικοινωνίας.

"Μπορεί να μην υπάρχει έντονο ελληνικό στοιχείο, ωστόσο βρήκαμε πρόσφορο έδαφος, δεδομένου ότι αρκετές από τις σαλάτες μας όπως η μελιτζανοσαλάτα ή η ταραμοσαλάτα έχουν διεθνές προφίλ και παρουσιάζουν διείσδυση σε ξένους καταναλωτές", εξηγεί ο κ. Καψάλης.

Εξάλλου, όπως ενημερώνει ο ίδιος, η εταιρεία θα δώσει και φέτος το παρών στην SIAL 2026, όπως έχει κάνει την τελευταία 25ετία.

Γιάννης Τσατσάκης

yannis@notice.gr

• **NESPRESSO**

ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΗΝ ΚΑΨΟΥΛΑ ATHENS FREDDO INTENSO ME POP-UP ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Η Nespresso υποδέχεται το καλοκαίρι παρουσιάζοντας τη νέα κάψουλα Athens Freddo Intenso μέσα από ένα pop-up experience απέναντι από το Καλλιμάρμαρο.

Η δράση πραγματοποιείται από τις 18 έως και τις 20 Ιουνίου και μετατρέπει το σημείο σε προορισμό για τους λάτρεις του καφέ, προσφέροντας καθημερινά freddo espresso και freddo cappuccino από τις 11:00 έως τις 19:00. Η νέα κάψουλα Athens Freddo



Intenso αποτελεί 100% Arabica blend, έντονα καθουρδισμένο και σχεδιασμένο για πο-

φήματα με πάγο. Η εταιρεία αναφέρει ότι είναι ήδη διαθέσιμη παγκοσμίως σε όλες τις Nespresso Boutiques, μεταφέροντας το freddo experience της Αθήνας σε διεθνές επίπεδο. Στο πλαίσιο της ενέργειας, την Παρασκευή 19 Ιουνίου στις 19:00 θα πραγματοποιηθεί street party με μουσική και καλοκαιρινό χαρακτήρα, όπου το κοινό θα έχει τη δυνατότητα να δοκιμάσει τη νέα συνταγή καφέ με Athens Freddo Intenso.

• **ΚΑΥΑΚ**
ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΕ ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ
ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΣΥΛΛΟΓΗΣ BARBOUR

Η Kayak συμμετείχε στην παρουσίαση της νέας συλλογής Spring/Summer 2026 της Barbour, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Athens Lawn Tennis Club στο Ζάππειο.

Στο πλαίσιο της διοργάνωσης, η Kayak υποστήριξε τη φιλοξενία των καλεσμένων με καρτόνι παγωτού, το οποίο είχε διαμορφωθεί ειδικά στα χρώματα της Barbour για τις ανάγκες του event.

Οι επισκέπτες είχαν τη δυνατότητα να δοκιμάσουν τις γεύσεις Sorbet Mango και Belgian Chocolate, καθώς και τις νέες προτάσεις Lemon Pie και Matcha Latte. Σύμφωνα με την εκδήλωση, η ανταπόκριση του κοινού ήταν θετική, με τις νέες γεύσεις της Kayak να ξεχωρίζουν καθ' όλη τη διάρκεια της παρουσίασης.



• **ΓΑΛΛΙΑ**
ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΗ ΤΟΥ ΣΤΟΧΟΥ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
ΣΤΗΝ ΑΠΟΣΤΑΞΗ ΚΡΙΣΗΣ

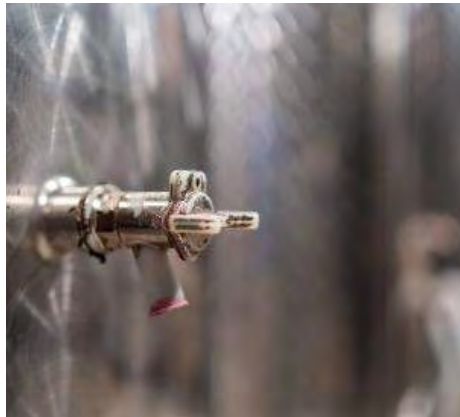
Η γαλλική διαδικασία απόσταξης κρίσης για την αποσυμφόρηση της αγοράς οίνου δεν φαίνεται να επιτυγχάνει τους αρχικούς στόχους της, σύμφωνα με τα στοιχεία που ανακοινώθηκαν μέσω του FranceAgriMer.

Όπως αναφέρεται σε report της ΚΕΟΣΟΕ, στόχος του μέτρου ήταν η απόσυρση έως και 1,2 εκατομμυρίων εκατόλιτρων (hl), ωστόσο οι αιτήσεις που υποβλήθηκαν ανήλθαν σε 673.445 hl, σημαντικά χαμηλότερα του προβλεπόμενου όγκου. Οι αιτήσεις, που προήλθαν από ιδιωτικά και συνεταιριστικά οινοποιεία και εμπόρους, αντιστοιχούν σε 1.914 υποβολές και συνολική αξία €22,22 εκατ.

Η επιδότηση για την απόσταξη ορίστηκε στα €33/hl, εκ των οποίων τα €3/hl αφορούν τους αποσταγαματοποιούς. Το επίπεδο αυτό έχει δεχθεί κριτική από τον κλάδο ως χαμηλό σε σχέση με προηγούμενες παρεμβάσεις, με επισήμανσεις ότι δεν επαρκεί για την αποτελεσματική απορρόφηση πλεονασματικών αποθεμάτων.

ΑΜΦΙΒΟΛΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΕΥΤΕΡΗ
ΦΑΣΗ

Η περιορισμένη συμμετοχή έχει οδηγήσει σε συζητήσεις για ενδεχόμενη δεύτερη φάση απόσταξης, προκειμένου να αξιοποιηθεί το υπόλοιπο ευρωπαϊκό κονδύλι πριν από τη λήξη του έτους. Όπως αναφέρθηκε, το εξειδικευμένο συμβούλιο οίνου του FranceAgriMer αναμένεται να εξετάσει το



ζήτημα στις αρχές Ιουνίου, με πιθανή εισήγηση προς το υπουργείο Γεωργίας για νέα φάση εφαρμογής του μέτρου.

Στελέχη του κλάδου σημειώνουν ότι, παρά τη χαμηλή επιδότηση, η διαδικασία εξακολουθεί να συγκεντρώνει ενδιαφέρον σε περιοχές με υψηλά αποθέματα, ενώ η απόσυρση μέρους των πλεονασμάτων θεωρείται ότι μπορεί να συμβάλει σε μια προσωρινή αποσυμφόρηση της αγοράς. Παράλληλα, εξελίσσεται και η διαδικασία οριστικής εκρίζωσης αμπελώνων, η οποία συνδέεται με πρόσθετη ενίσχυση 4.000 €/εκτάριο, με στόχο τη μόνιμη μείωση της παραγωγικής δυναμικότητας σε περιοχές με διαρθρωτικά πλεονάσματα. Η τελική έγκριση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναμένεται εντός των επόμενων εβδομάδων.

SME
D A I L Y

Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



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

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

• COLRUYT
**ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ
ΑΛΛΑ ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ
ΤΟ 2025/26**

Η Colruyt Group ανακοίνωσε αύξηση εσόδων 3,1% για το οικονομικό έτος 2025/26, παρά τις προκλήσεις που, όπως ανέφερε, συνεχίζει να αντιμετωπίζει η βελγική αγορά λιανεμπορίου, η οποία γίνεται ολοένα και πιο ανταγωνιστική. Παράλληλα, η εταιρεία διατήρησε σταθερό το μικτό περιθώριο κέρδους στο 30,5%.

Η Colruyt Group ανέφερε επίσης ότι το συνολικό μερίδιο αγοράς των αλυσίδων της – Colruyt, Okay, Spar και Comarkt/Comarché – υποχώρησε από 29,0% σε 28,5%.

Την ίδια στιγμή, τα λειτουργικά έξοδα αυξήθηκαν λόγω της διεύρυνσης του πεδίου δραστηριοτήτων του ομίλου, αλλά και της αύξησης του κόστους παροχών προς τους εργαζομένους, κυρίως εξαιτίας της αυτόματης τιμαριθμικής αναπροσαρμογής των μισθών στο Βέλγιο.

ΠΩΣ ΠΗΓΕ Η ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Παρά τις προκλήσεις, τα κέρδη EBITDA αυξήθηκαν, παραμένοντας σταθερά στο 8,3% των εσόδων. Αντίστοιχα, τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) διατηρήθηκαν ουσιαστικά



Stefan
Goethaert,
CEO, Colruyt
Group

αμετάβλητα.

Ο όμιλος κατάφερε να αντισταθμίσει την υποχώρηση των λειτουργικών κερδών που σημειώθηκε κατά το πρώτο εξάμηνο, χάρη στην εξομάλυνση του πληθωρισμού στις τιμές πώλησης και αγοράς, στη βελτίωση της παραγωγικότητας, καθώς και στην υλοποίηση στρατηγικών πρωτοβουλιών, όπως η επέκταση του ωραρίου λειτουργίας των καταστημάτων και η εφαρμογή εμπορικών προωθητικών ενεργειών.

Ωστόσο, τα κέρδη από τις συνεχιζόμενες δραστηριότητες μειώθηκαν κατά 4,3%, στα €337 εκατ. (3,2% των εσόδων), κυρίως λόγω χαμηλότερου καθαρού χρηματοοικονομικού αποτελέσματος και μειωμένων αποδόσεων από επενδύσεις που λογιστικοποιούνται με τη μέθοδο της καθαρής θέσης.

Στο πλαίσιο της πειθαρχημένης διαχείρισης των ταμειακών ροών, οι επενδύσεις περιορίστηκαν στα €472 εκατ. ή στο 4,4% των εσόδων.

DATA 2025/2026 (σε €εκατ.)

Έσοδα: 10.568 (+3,1%)
EBITDA: 879 (+2,9%)
EBIT: 465 (-0,9%)
Κέρδη: 304 (-9,9%)

**ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΑΠΟΕΠΕΝΔΥΣΗΣ
ΣΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ**

Η Colruyt Group ολοκλήρωσε την αποεπένδυση από τις δραστηριότητες λιανεμπορίου στην Γαλλία κατά το τελευταίο τρίμηνο του οικονομικού έτους 2025/26 και αναζητά πλέον αγοραστές για τα εναπομείναντα ακίνητα και τις αποθηκευτικές εγκαταστάσεις της στη χώρα.

Για το οικονομικό έτος 2026/27, ο όμιλος σχεδιάζει να ενισχύσει την ανάπτυξη του μέσω της επέκτασης του δικτύου του, της ενσωμάτωσης πρόσφατων εξαγορών και της αξιοποίησης νέων επιχειρηματικών ευκαιριών. Παράλληλα, η διοίκηση εκτιμά ότι το λειτουργικό αποτέλεσμα για το οικονομικό έτος 2026/27 θα διαμορφωθεί τουλάχιστον στα ίδια επίπεδα με εκείνα της προηγούμενης χρήσης, τόσο σε απόλυτο μέγεθος όσο και ως ποσοστό επί των εσόδων.

• **Debrief** •

ΕΘΝΙΚΗ ΑΠΕΙΛΗ

[Εδώ](#), [εδώ](#) και [εδώ](#) θα δείτε κάποιες ενδεικτικές και μόνο αναφορές σε προηγούμενα τεύχη του BnB Daily, για το πώς το δημογραφικό αρχίζει να γράφει και επιχειρηματικές εξελίξεις. Από το retail, έως τις τράπεζες, όλοι έχουν αρχίσει να μετράνε πόσα παιδιά γεννιούνται.

Τα νέα δεν είναι καλά. Καθόλου καλά για την ακρίβεια. Χθες η ΕΛΣΤΑΤ δημοσίευσε τα [στοιχεία για τις γεννήσεις του 2025](#). Έσπασε και το φράγμα των 66.000. Προς τα κάτω εννοείται. Συγκεκριμένα, την περυσινή χρονιά γεννήθηκαν στη χώρα μας 65.594 παιδιά, σε σύγκριση με 68.467 το 2024, σημειώνοντας μείωση κατά 2.873 γεννήσεις (-4,2%).

Μάλιστα τα πράγματα θα γίνουν ακόμα χειρότερα. Πολύ χειρότερα. Και αυτό δεν είναι πρόβλεψη. Πρόκειται για απλά μαθη-

ματικά. Λέμε σήμερα ότι το δημογραφικό έχει ήδη αρχίσει να δείχνει τα δόντια του. Στην πραγματικότητα, όμως, σήμερα ζούμε την κατάσταση που διαμορφώθηκε από τις γεννήσεις προηγούμενων ετών.

Ας πάρουμε ως έτος-βάση το 2008, απλά και μόνο επειδή τα παιδιά που γεννήθηκαν το 2008 φέτος ενηλικιώνονται. [Πόσες ήταν οι γεννήσεις το 2008](#); Σχεδόν διπλάσιες του 2025: 118.302! Αν σήμερα, δηλαδή, αρχίζουμε να βιώνουμε προβλήματα εξαιτίας των 118.302 γεννήσεων του 2008, τί είδους προβλήματα θα αντιμετωπίσουμε το 2043, όταν ενηλικιωθούν μόλις 65.000 παιδιά;

Δυστυχώς η Ελλάδα μικραίνει. Και με βάση τους παραπάνω αριθμούς δεν θα πρέπει να αποκλείσουμε το τρομακτικό ενδεχόμενο να μην κλείσει ποτέ το κενό

που μας χωρίζει με την υπόλοιπη Ευρώπη. Αν θέλουμε να είμαστε ειλικρινείς μεταξύ μας, η Ελλάδα θα πρέπει να έχει σαφώς μεγαλύτερους ρυθμούς ανάπτυξης από τους σημερινούς για να καλύψει το χαμένο έδαφος. Με 65.000 ανθρώπους να ενσωματώνονται κάθε χρόνο στο εθνικό σώμα, κάτι τέτοιο δεν φαίνεται και πολύ πιθανό.

Το δημογραφικό εξελίσσεται σε κανονική εθνική απειλή. Και ως τέτοια, πρέπει να αντιμετωπιστεί με εθνικές πολιτικές, μέσω εθνικής συνεννόησης και εθνικού διαλόγου. Αφού δεν το κάναμε χθες, ας ξεκινήσουμε τουλάχιστον σήμερα. Για να έχουμε αύριο...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@noitice.gr

Business Maker

ΤΟ ΑΚΡΙΒΟ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟ ΤΟΥ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΟΥ ΚΑΙ Ο ΠΟΝΟΚΕΦΑΛΟΣ ΤΩΝ ΕΜΦΙΑΛΩΤΩΝ

Η αποκλιμάκωση στις τιμές των καυσίμων που είναι σε εξέλιξη μετά και τη συμφωνία ειρήνης ΗΠΑ – Ιράν δεν αναμένεται να περάσει άμεσα στα... μεταφορικά. Η έλλειψη οδηγών, η αυξημένη τουριστική κίνηση και η εποχική έκρηξη της ζήτησης θα κρατήσουν τα κόμιστρα σε υψηλά επίπεδα για τις εταιρείες αναψυκτικών και εμφιαλωμένου νερού. Αυτό αναφέρει στη στήλη έμπειρος παράγοντας από τον χώρο των μεταφορών, τονίζοντας ότι η αγορά λειτουργεί διαφορετικά κατά τη θερινή περίοδο. Όπως εξηγεί στη στήλη, η πρόσφατη αποκλιμάκωση στις τιμές των καυσίμων δεν αρκεί για να μεταβάλει τις ισορροπίες που έχουν διαμορφωθεί στις οδικές μεταφορές. "Το βασικό πρόβλημα δεν είναι πλέον το πετρέλαιο αλλά η διαθεσιμότητα φορτηγών και

οδηγών", σημειώνει χαρακτηριστικά. Σε αρκετές περιπτώσεις μάλιστα μεγάλα εργοστάσια που μισθώνουν καθημερινά δεκάδες φορτηγά και στέλνουν προϊόντα σε τουριστικές περιοχές και νησιά, προσφέρουν υψηλότερα κόμιστρα ώστε να διασφαλίσουν ότι θα βρεθούν διαθέσιμα φορτηγά. Η πρακτική αυτή θεωρείται σχεδόν κανόνας τους καλοκαιρινούς μήνες. Και αυτό γιατί τα οχήματα που κατευθύνονται προς νησιωτικούς προορισμούς συχνά επιστρέφουν άδεια, καθώς δεν υπάρχουν αντίστοιχα φορτία για το δρομολόγιο της επιστροφής, με αποτέλεσμα να μην είναι... ελκυστικό για την μεταφορική. Το πρόβλημα είναι εντονότερο για μονάδες που βρίσκονται εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων. Επιχειρήσεις στην Θεσσαλία, την Δυτική Μακεδονία ή την Πελοπόννησο, συχνά καλούνται να καλύψουν και το

κόστος επιστροφής των φορτηγών, προκειμένου να διατηρήσουν αδιάλειπτη την τροφοδοσία της αγοράς. Το ζητούμενο δεν είναι πλέον η μείωση των τιμών αλλά η εξασφάλιση επαρκούς μεταφορικής δυναμικότητας ώστε να μη δημιουργηθούν κενά στην τροφοδοσία των σημείων πώλησης. Οι ίδιες πηγές επισημαίνουν ότι η έλλειψη επαγγελματιών οδηγών έχει μετατραπεί σε δομικό πρόβλημα. Όταν η ζήτηση κορυφώνεται, οι μεταφορικές εταιρείες επιλέγουν τους πελάτες που προσφέρουν καλύτερους όρους. Αυτό περιορίζει τη διαπραγματευτική δυνατότητα των βιομηχανιών, ακόμη και όταν οι τιμές των καυσίμων κινούνται χαμηλότερα. Κάπως έτσι, η αγορά μπαίνει στο πιο απαιτητικό τρίμηνο της χρονιάς χωρίς να αναμένει θεαματικές μειώσεις στα κόστη logistics.

MAILO'S: ΟΙ ΟΥΡΕΣ ΣΤΟ ΤΟΡΟΝΤΟ ΚΑΙ Η TASK FORCE ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Το πρώτο κατάστημα στον Καναδά ξεπέρασε τις προσδοκίες των ανθρώπων της Mailo's, ενώ ήδη καταγράφονται αιτήματα για ανάπτυξη σε μεγάλες πόλεις της Βόρειας Αμερικής μέσω franchise. Η επιλογή του πρώτου σημείου στον Καναδά μόνο τυχαία δεν ήταν. Μετά από μακρά αναζήτηση, η Mailo's κατέληξε σε τοποθεσία στο κέντρο του Τορόντο, σε μικρή απόσταση από το CN Tower, μία από τις πλέον πολυσύχναστες περιοχές της πόλης. Όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, οι πρώτες ημέρες λειτουργίας φαίνεται ότι ξεπέρασαν ακόμη και τις πιο αισιόδοξες εκτιμήσεις. Από την πρώτη κιόλας ημέρα δημιουργούνται ουρές έξω από το κατάστημα, ενώ η παραγωγή δυσκολεύεται να ακολουθήσει τη ζήτηση. Το ενδιαφέρον, όπως σημειώνουν οι ίδιες πηγές, είναι ότι το κοινό δεν αντιμετωπίζει τη Mailo's ως μία

ακόμη αλυσίδα γρήγορης εστίασης. Πολλοί καταναλωτές συγκρίνουν την ποιότητα των προϊόντων με εκείνη εστιατορίων, γεγονός που δημιουργεί διαφορετική τοποθέτηση στην αγορά. Οι πρώτες αντιδράσεις φαίνεται επίσης να επηρεάζονται από την εικόνα που έχουν οι Καναδοί για την ελληνική γαστρονομία. Η επιτυχία του πρώτου καταστήματος επιτάχυνε τον σχεδιασμό της επόμενης ημέρας. Ήδη αναζητούνται δύο ακόμη σημεία στο Τορόντο, ενώ παράλληλα καταγράφονται προτάσεις από άλλες περιοχές του Καναδά και των Ηνωμένων Πολιτειών. Στο τραπέζι βρίσκονται πόλεις όπως το Μόντρεαλ, το Βανκούβερ, το Ντάλας, η Νέα Υόρκη και το Μαϊάμι. Το μοντέλο που προκρίνεται βασίζεται σε master franchisees ανά αγορά, με στόχο την ταχύτερη ανάπτυξη χωρίς υπερβολική επιβάρυνση της μητρικής εταιρείας. Οι εξελίξεις αυτές οδηγούν τη

διοίκηση στη δημιουργία αυτόνομης διεθνούς δομής. Πηγές αναφέρουν ότι προγραμματίζεται η στελέχωση ξεχωριστής ομάδας για το εξωτερικό και η πρόσληψη ανώτατου στελέχους με αποκλειστική ευθύνη τη διεθνή ανάπτυξη. Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει να αναπτύσσεται σε αγορές που πολλοί θεωρούσαν δύσκολες. Ο Λίβανος, όπου το πρώτο κατάστημα άνοιξε σε εξαιρετικά δύσκολη χρονική συγκυρία, εμφανίζει θετικές επιδόσεις και ήδη δρομολογείται δεύτερο σημείο, ενώ εξετάζεται και τρίτο. Στην Κύπρο η παρουσία θεωρείται πλέον ώριμη, ενώ η Γερμανία παραμένει ο επόμενος μεγάλος στόχος. Η διοίκηση επιμένει ότι προτεραιότητα δεν είναι η ταχύτητα αλλά η εξεύρεση της κατάλληλης τοποθεσίας. Στο Βερολίνο οι συζητήσεις συνεχίζονται, με ορίζοντα εισόδου εντός του 2026.

Business Insight

ΤΑ ΣΥΝ ΚΑΙ ΠΛΗΝ ΤΗΣ ΕΚΕΧΕΙΡΙΑΣ ΣΕ ΠΕΡΣΙΚΟ, ΟΙ ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΚΑΥΤΟ ΦΘΙΝΟΠΩΡΟ

Με διαφορά λίγων ωρών, την ίδια ημέρα Τετάρτη 17 Ιουνίου, αρχικά ο **Trump υπέγραψε στο Παρίσι την εκκεχειρία (60 ημερών) με το Ιράν** και λίγο αργότερα στην Ουάσινγκτον ο **Warsh υπέγραψε - πρώτη φορά ως επικεφαλής της Fed - τη διατήρηση των βασικών επιτοκίων (στο 3,5%-3,75%)**, αλλά... μισανόητος παράθυρο για ενδεχόμενη αύξηση τους, εάν και εφ' όσον παραστεί ανάγκη. Σχεδόν παράλληλα ο **Hegseth προειδοποιούσε πως οι ΗΠΑ θα ξανά επιτεθούν αν το Ιράν δεν τηρήσει τις δεσμεύσεις που αναλαμβάνει με την υπογραφή του MoU.**

Δεν θα αναφερθώ στα διάφορα που δεξιό-αριστερά γράφονται για "νίκη του Ιράν", για ρήξη στις σχέσεις Trump-Netanyahu, ούτε και στον πανηγυρικό τόνο των διαχειριστών κάθε λογής funds, των όπου γης ραβιέρηδων, κ.λ.π. Αυτά, τα θεωρώ ήσσονος σημασίας ή ακόμη και σκόπιμης/συνειδητής πρόταξης γεγονότων (λ.χ. της ρήξης Trump-Netanyahu), γι' αυτό - ως insighter - θα επιχειρήσω να αναδείξω τις **λεπτομέρειες που κρύβονται πίσω από τις εξελίξεις των τελευταίων 24ωρων.**

Προφανώς η εκκεχειρία οδηγεί σε σημαντική αποκλιμάκωση των (προθεσμιακών) τιμών πετρελαίου (λ.χ. από τα \$115 το συμβόλαιο του Brent πριν 3 εβδομάδες, χαμηλότερα και των \$79 (επαναλαμβάνω πρόκειται για "futurάκι" και όχι αγοραία τιμή. Αυτή διαμορφώνεται καθημερινά, από λιμάνι σε λιμάνι και ανάλογα με τις σχέσεις προμηθευτή-πελάτη). Προφανώς η εκκεχειρία προσφέρει ανάσες, λ.χ. στην ΕΚΤ, στην προσπάθεια της να αποφύγει δεύτερη σειρά αύξηση επιτοκίων στην συνεδρίαση του Ιουλίου (22-23/7), δίνει καύσιμο για συνέχιση του ράλι των θηριωδών AI, την υπερ-πήδηση της Space

X, ακόμη αν θέλετε ενός καλοκαιριού με τον κόσμο να ξαναταξιδεύει πιο άνετα. Και σε ό,τι μας αφορά, να επιτυγχάνονται τα περυσινά ρεκόρ με τους 37,9 εκατ. ταξιδιώτες (σχεδόν x4 ο πληθυσμός της χώρας) και τα €23,6 δισ. άμεσων εσόδων (που με τη μόχλευση η συνεισφορά φτάνει τα €32,4 δισ., δηλαδή το 13,2% του ΑΕΠ. Διόλου άσχημα, απεναντίας. Μόνο που η πραγματικότητα μας προσγειώνει στους χρόνους της εκκεχειρίας. Εκκεχειρίας 60 ημερών στο μέτωπο ΗΠΑ-Ιράν, εκκεχειρίας μέχρι τις 28-29 Ιουλίου ή 15-16 Σεπτεμβρίου που είναι οι επόμενες συνεδριάσεις της Fed. Με καταληκτικό ορίζοντα - σε αυτή την φάση - τις αρχές Νοεμβρίου, δηλαδή τις ενδιάμεσες/midterms της 3ης Νοεμβρίου. Θα ξεκινήσω από τον Υπουργό Άμυνας των ΗΠΑ, καθώς ο **Pete Hegseth - εκτός των προειδοποιήσεων προς την Τεχεράνη - ανακοίνωσε την επανεξέταση της αμερικανικής στρατιωτικής παρουσίας στην Ευρώπη σε 6 μήνες.** Η θέση του σαφής, πάρα πολλές συμμαχικές χώρες εξακολουθούν να μην αναγνωρίζουν την ιστορική ανάγκη που τους εξέθεσε σαφώς ο D. Trump (...) τη διατύπωση δε ενώπιων 32 υπουργών Άμυνας-μελών χωρών του NATO. Θα έχουν προηγηθεί οι ενδιάμεσες, μένει να δούμε εάν και πως θα επηρεάσουν στις σχέσεις ΗΠΑ- Ευρώπης.

Συνεχίζω με τον **νέο επικεφαλής της Fed, ο οποίος εύλογα επεδίωξε να αποστασιοποιηθεί από τον χαρακτηρισμό του ως "ο άνθρωπος του Προέδρου"** και της διαφοροποίησης έναντι του, ως προς την πολιτική που θα ακολουθήσει. Δεν θα είναι his master's voice το μήνυμα, που επιχειρήθηκε να περάσει. Θα δείξει εάν έπεισε κάποια από τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου που είναι

σε απόλυτο διχασμό (σχεδόν ισοψηφία μελών). Αντιθέτως, ο **Warsh επεδίωξε να εμφανιστεί ως ο "νέος σερίφης στην πόλη" που θα έχει λόγο (και... πιστόλια) για να επιβάλει την τάξη** στη θηριώδη κατάσταση που έχει διαμορφωθεί με το ομοσπονδιακό χρέος των ΗΠΑ (πάνω από \$39 τρισ. ήτοι 120% του ΑΕΠ), την αποτίμηση των BIG5 της Wall Street (στα \$19 plus τρισ. η χρηματιστηριακή αξία των 5MegaCaps) και το εξωτερικό χρέος των ΗΠΑ (έχει ξεπεράσει τα \$8 τρισ.), κ.ο.κ. **Πώς θα επιτευχθεί η αποτελεσματική συν-διαχείριση αυτών, δίχως να...χυθεί (επενδυτικά/χρηματιστηριακά) αίμα, θα φανεί στην συνέχεια.**

Αφήνω τελευταίο τον **Πρόεδρο των ΗΠΑ**, όχι τόσο για το απρόβλεπτο των ενεργειών του (σ.σ σοβαροί μελετητές τον θεωρούν απόλυτα συγχρονισμένο και αρκετά προβλέψιμο), όσο για την **πολυπαράγοντική διάσταση του προβλήματος που έχει να χειριστεί.** Και δεν εξαρτάται απόλυτα από τον ίδιο, αναφερόμαι **ενδεικτικά στον ρόλο της Κίνας, την παράμετρο του Ισραήλ,** στο ενδεχόμενο προβοκάτσιας ανάλογης της 7ης Οκτωβρίου 2023 (εάν δεχτούμε τον ισχυρισμό πως έγινε για να μην προχωρήσουν οι συμφωνίες του Αβραάμ). Εν κατακλείδι, ο χρόνος που ακολουθεί και πολύς είναι και πυκνός. Η δε εκκεχειρία δεν είναι ειρήνη και οριστική λύση ενός τόσο σύνθετου προβλήματος. Και για να μην ξεχνιόμαστε, **τώρα που στις Βρυξέλλες κάνουν... μισό βήμα προς την Μόσχα - μέσω της πρωτοβουλίας Costa -** τώρα το Κίεβο εξαπολύει σμήνη drones στη ρωσική πρωτεύουσα.

Είπαμε η εκκεχειρία δεν είναι ειρήνη, αλλά κάτι περισσότερο σαν διάλειμμα στην Ιφιγένεια εν Αυλίδι, του Ευρωπαϊδου. Με το δεύτερο μέρος από φθινόπωρο; Για να δούμε.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• ΟΥΖΟ ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ
ONLINE BOOKING ΓΙΑ ΤΟΝ "ΚΟΣΜΟ ΤΟΥ ΟΥΖΟΥ"

Στο Πλωμάρι της Λέσβου, όπου παράγεται για περισσότερα από 130 χρόνια το Ούζο Πλωμαρίου Ισιδώρου Αρβανίτου, λειτουργεί ο "Κόσμος του Ούζου", ένα μουσείο νέας εποχής που ανοίγει εκ νέου τις πόρτες του και προσκαλεί τους επισκέπτες να γνωρίσουν την ιστορία και την παράδοση της τοπικής ποτοποιίας.

Στους χώρους της ποτοποιίας, οι επισκέπτες έχουν τη δυνατότητα να ακολουθήσουν τη διαδρομή παραγωγής, από τους παραδοσιακούς άμβυκες έως την τελική εμφιάλωση του Ούζου Πλωμαρίου.

Στο πλαίσιο της συνεχούς αναβάθμισης της εμπειρίας των επισκεπτών, η ποτοποιία προχώρησε στην εισαγωγή συστήματος online booking μέσω της ιστοσελίδας της. Μέσω της πλατφόρμας, οι επισκέπτες μπορούν να ενημερώνονται σε πραγματικό χρόνο για διαθέσιμες ημέρες και ώρες ξενάγησης, να πραγματοποιούν ηλεκτρονικά κράτηση και πληρωμή εισιτηρίου και να λαμβάνουν ψηφιακά το εισιτήριό τους.



Editorial

Κεφαλαιοποιητικό αντίβαρο

Ένα από τα πράγματα, που έχει καταπνήσει ανέκδοτο σε αυτή τη χώρα, είναι ο θεσμός των επαγγελματικών ταμείων ασφάλισης.

Θυμάμαι να ακούω πρώτη φορά για αυτά, όταν, πριν από 19 χρόνια, έσκασε η ιστορία με τα δομημένα ομόλογα. Και, τότε, κάποιος μου είπε να ψάξω για την ΕΔΕΚΤ, την εταιρεία, δηλαδή, διαχείρισης ειδικού κεφαλαίου του ΤΑΠ-ΟΤΕ (του ταμείου των εργαζομένων του ΟΤΕ, δηλαδή).

Πρόεδρος της τότε ήταν ο Νικόλαος Τεσσαρομάτης, που σήμερα ηγείται του Ταμείου Επικουρικής Κεφαλαιοποιητικής Ασφάλισης (ΤΕΚΑ).

Πρόκειται, δηλαδή, για τον δεύτερο πυλώνα του ασφαλιστικού μας συστήματος, όπου τα χρήματα των ασφαλισμένων επενδύονται σε αμοιβαία, ομόλογα και άλλα προϊόντα, με στόχο υψηλές αποδόσεις.

Να αυγατίσουν, δηλαδή.

Τότε, η ΕΔΕΚΤ ήταν πρότυπο.

Έκτοτε, ανάλογες κινήσεις έχουν γίνει και από άλλα ταμεία και κλάδους.

Όμως, όχι στον βαθμό, που πρέπει.

Κι εδώ υπάρχει πρόβλημα.

Διότι, όπως γράφει ο Γ. Παλιούρης στο Debrief, έχουμε θέμα ύπαρξης, λόγω του δημογραφικού.

Δείτε γιατί:

Η αύξηση του προσδόκιμου ζωής και η μείωση των γεννήσεων επιβαρύνουν το σύστημά μας, που είναι διανεμητικό, μεταφέροντας το κόστος στις νεότερες γενιές και, όπως είπε χθες ο Γιάννης Στουρνάρας, "θέτοντας ζητήματα βιωσιμότητας και διαγενεακής δικαιοσύνης". Ταυτόχρονα, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι όλο και περισσότεροι έχουν αυξημένες προσδοκίες για αξιοπρεπές επίπεδο διαβίωσης μετά τη συνταξιοδότηση.

Συνεπώς, ο πρώτος πυλώνας έχει περιορισμένα περιθώρια να καλύψει μόνος του τις μελλοντικές ανάγκες. Άρα, "ο κεφαλαιοποιητικός Δεύτερος Πυλώνας μπορεί να λειτουργήσει συμπληρωματικά, ενισχύοντας τη σύνδεση εισφορών και παροχών, την αίσθηση διαφάνειας και τις προοπτικές υψηλότερων αποδόσεων".

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SECRETRECIPE

Ανεβάζει ταχύτητα το Θριάσιο

Σε φάση τελικών διαδικασιών για τις άδειες βρίσκεται το Θριάσιο. Πληροφορίες του Fnb Daily αναφέρουν πως έως το τέλος του 2026, αρχές του 2027 αναμένεται να εκκινήσουν οι εργασίες. Την ίδια στιγμή οι ίδιες πληροφορίες επισημαίνουν πως υπάρχει έντονο ενδιαφέρον από επενδυτικά σχήματα του εξωτερικού να συμμετάσχουν στο μεγάλο project που χρηματοδοτείται από την DFC και την Τράπεζα Πειραιώς.