



1η Ιουνίου

Παγκόσμια Ημέρα Γάλακτος

είναι και η δική μας γιορτή

Γιατί επί **63 χρόνια** στηρίζουμε την Ελληνική Γαλακτοβιομηχανία με όλους τους τρόπους.

ΠΟΙΟΤΗΤΑ. ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ.

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ.

Από μία αντλία έως ένα **ολόκληρο εργοστάσιο** με το κλειδί στο χέρι.



35

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ
ΜΟΝΑΔΕΣ



4.7 ΔΙΣ

ΧΑΡΤΟΚΥΤΙΑ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ



500

ΑΝΑΛΥΤΕΣ
ΓΑΛΑΚΤΟΣ



40

ΓΕΜΙΣΤΙΚΕΣ
ΜΗΧΑΝΕΣ
χαρτοκυτίου



270

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΙ
& ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ



18

ΓΡΑΜΜΕΣ
ΕΠΙΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ



10.000

ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΤΕΧΝΙΚΗΣ
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ



100+

ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ



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

ΤΡΙΤΗ 02 ΙΟΥΝΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2336



• ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ

Στην ΜΗΡ περνά το 70% της εταιρείας - Ποιος είναι ο ουκρανικός κολοσσός των πουλερικών



• ΑΝΕΔΗΚ ΚΡΗΤΙΚΟΣ

Ρεκόρ τζιρου, αλλά οι ζημιές τριπλασιάστηκαν - και μοίρασαν... μέρισμα



• ΒΙΟΛΑΝΤΑ

Πήρε άδεια λειτουργίας το νέο εργοστάσιο στα Τρίκαλα - Μέσα στην εβδομάδα ανοίγει η Vita Free



• ΑΛΦΑ ΓΕΥΣΗ ΕΔΕΣΜΑΤΑ

Άνω του 10% η ανάπτυξη στο τετράμηνο - Είσοδος σε Ασία, Αφρική και νέα λανσαρίσματα με φέτα

Editorial

Artificial Gen

Debrief

Άλλες προτεραιότητες

Business Insight

Το rebalancing λόγω MSCI και η προοπτική αναβάθμισης του Euronext Athens

Business Maker

- Το στοίχημα του Νίκου Βαρδινογιάννη στην Yalco - Τα ντεσού του deal
- Μια κρίσιμη λεπτομέρεια στο deal Νιτσιάκου-ΜΗΡ

SecretRecipe

Έπεσαν οι υπογραφές μεταξύ Μασούτη και Κρητικού

• **OCADO – ASDA**

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ONLINE ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟΥ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Οι βρετανικές αλυσίδες λιανεμπορίου Ocado και Asda προχώρησαν σε στρατηγική συνεργασία με στόχο την ενίσχυση της online δραστηριότητας της Asda στο Ηνωμένο Βασίλειο, σε μια κίνηση που μπορεί να αποτελέσει σημαντική ώθηση και για την ίδια την Ocado μετά από μια περίοδο πιέσεων και επιβράδυνσης των διεθνών συνεργασιών της.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η συμφωνία προβλέπει την αξιοποίηση της τεχνολογικής πλατφόρμας Ocado Smart Platform για την αναβάθμιση της ψηφιακής υποδομής της Asda. Οι λύσεις της Ocado θα εφαρμοστούν τόσο στα φυσικά καταστήματα, όσο και στα dark stores της αλυσίδας από το 2027, καλύπτοντας το webshop, τα συστήματα εκτέλεσης παραγγελιών και το λογισμικό last-mile παραδόσεων και βελτιστοποίησης δρομολογίων. Μέσω της συνεργασίας, η Asda θα μπορεί να προσφέρει πιο εξελιγμένες online υπηρεσίες, όπως προγραμματισμένες παραδόσεις, ταχείες παραγγελίες μικρού χρόνου προειδοποίησης και click-and-collect υπηρεσίες. Παράλληλα, η πλατφόρμα της Ocado θα υποστηρίζει και τις παραγγελίες που πραγματοποιούνται μέσω aggregators όπως Uber Eats, Deliveroo και Just Eat. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Ocado Group, Tim Steiner, δήλωσε ότι η Asda θα αποκτήσει πρόσβαση σε μια πλατφόρμα που ήδη διαχειρίζεται περισσότερες από 70 εκατ. παραγγελίες ετησίως παγκοσμίως σε 11 χώρες, προσφέροντας μεγαλύτερη ευελιξία και δυνατότητα προσαρμογής στις εξελίξεις της αγοράς.



Tim Steiner OBE, CEO, Ocado Group - Allan Leighton, Εκτελεστικός Πρόεδρος, Asda

ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΤΟ GUIDANCE ΤΗΣ OCADO

Η συμφωνία έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η Ocado επιχειρεί να ενισχύσει τη θέση της μετά από προβλήματα σε διεθνείς συνεργασίες. Τον Νοέμβριο του 2025, η αμερικανική Kroger έκλεισε τρία κέντρα διανομής τύπου CFC της Ocado στις ΗΠΑ, ενώ λίγο αργότερα η канаδική Sobeys ανακοίνωσε το κλείσιμο ρομποτικής αποθήκης στο Κάλγκαρι.

Παρά τις προκλήσεις, η Ocado εμφανίζεται αισιόδοξη για τη χρηματοοικονομική της πορεία.

Η εταιρεία εκτιμά ότι θα εμφανίσει θετικές ταμειακές ροές στο δεύτερο εξάμηνο του 2026 και συνολικά θετικό ετήσιο cash flow

το 2027, αν και σημειώνει ότι η νέα συνεργασία δεν θα έχει ουσιαστική οικονομική επίδραση στη χρήση του 2026.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ASDA

Η Asda διαχειρίζεται περίπου 1.100 καταστήματα στο Ηνωμένο Βασίλειο, εξυπηρετώντας περισσότερες από 700.000 online παραγγελίες τροφίμων κάθε εβδομάδα.

Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της Asda, Allan Leighton, τόνισε ότι η συνεργασία με την Ocado θα βελτιώσει σημαντικά την εμπειρία των καταναλωτών και θα ενισχύσει τη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας στην ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά online λιανεμπορίου τροφίμων.

• **EROSKI**

ΑΓΟΡΕΣ ΑΞΙΑΣ €503 ΕΚΑΤ. ΑΠΟ ΒΑΣΚΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΤΟ 2025

Η Eroski προχώρησε σε αγορές προϊόντων αξίας €503 εκατ. το 2025 από παραγωγούς της Χώρας των Βάσκων, συνεργαζόμενη με 367 προμηθευτές και διαθέτοντας περίπου 7.991 κωδικούς τοπικών προϊόντων στα καταστήματά της.

Τον Οκτώβριο του 2025, η Eroski ανανέωσε τη συμφωνία συνεργασίας της με τη βασκική κυβέρνηση, η οποία βρίσκεται σε ισχύ από το 2013. Η ανανεωμένη συμφωνία για τη στήριξη της βιώσιμης και καινοτόμου γεωργίας στη Χώρα των Βάσκων θα έχει διάρκεια τριών ετών.

Από το 2013, η Eroski κατέγραψε αύξη-



ση 217% στις πωλήσεις τοπικών βασκικών προϊόντων στην κατηγορία των φρέσκων

τροφίμων και αύξηση 133% στα υπόλοιπα προϊόντα διατροφής, με ιδιαίτερα ισχυρή ανάπτυξη σε λαχανικά, κρέας και γαλακτοκομικά προϊόντα.

Στο πλαίσιο αυτής της συμφωνίας, η Eroski εγκαινίασε το 2022 πρόγραμμα στήριξης μικρών τοπικών παραγωγών, στο οποίο συμμετέχουν σήμερα περισσότεροι από εκατό παραγωγοί.

Η συνεταιριστική αλυσίδα λιανεμπορίου συνεργάζεται επίσης με οργανισμούς όπως οι Azti, Neiki, Elika και Basque Culinary Centre, με στόχο την ενίσχυση της καινοτομίας και της ανάπτυξης νέων προϊόντων.

• **ΒΙΟΛΑΝΤΑ**

ΠΗΡΕ ΑΔΕΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΣΤΑ ΤΡΙΚΑΛΑ - ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΑΝΟΙΓΕΙ Η VITA FREE

Πράσινο φως πήρε από τις αρμόδιες υπηρεσίες η αδειοδότηση της νέας βιομηχανικής εγκατάστασης της Βιολάντα στα Τρίκαλα. Αποτελεί μία από τις σημαντικότερες εξελίξεις στην προσπάθεια επαναφοράς της παραγωγικής της δραστηριότητας. Η λειτουργία της νέας μονάδας αναμένεται να προσθέσει κρίσιμη παραγωγική ισχύ, σε μια περίοδο κατά την οποία η εταιρεία επιδιώκει να αποκαταστήσει την παραγωγική της επάρκεια και να ανταποκριθεί στις ανάγκες της αγοράς. Η νέα εγκατάσταση βρίσκεται στο 6ο χιλιόμετρο της οδού Τρικάλων - Καρδίτσας, σε ακίνητο που στο παρελθόν φιλοξενούσε εγκαταστάσεις της αλυσίδας Βερόπουλος. Η επένδυση είχε ξεκινήσει πριν από την εκδήλωση της κρίσης που ακολούθησε το δυστύχημα και πλέον εισέρχεται στη φάση της λειτουργικής αξιοποίησης, μετά την ολοκλήρωση των απαιτούμενων ελέγχων από τις αρμόδιες υπηρεσίες της Περιφέρειας Θεσσαλίας.

ΚΑΝΟΝΙΚΑ Η ΚΑΤΑΒΟΛΗ ΤΩΝ ΜΙΣΘΩΝ

Η εξέλιξη έρχεται σε μια ιδιαίτερα κρίσιμη συγκυρία για τη θεσσαλική μπισκοτοβιομηχανία, καθώς το τελευταίο διάστημα έχουν ενταθεί οι πληροφορίες που τη φέρουν να βρίσκεται σε διαδικασία μεταβίβασης προς τον όμιλο Καραμολέγκος. Η ανάγκη αποκατάστασης της παραγωγικής δυναμικότητας είχε αναδειχθεί σε βασική προτεραιότητα μετά τη φονική έκρηξη και τη μεγάλη πυρκαγιά που σημειώθηκαν στα τέλη Ιανουαρίου στις εγκαταστάσεις της εταιρείας στα Τρίκα-

λα, γεγονός που οδήγησε σε σοβαρή διαταραχή της παραγωγικής λειτουργίας. Ακολούθησε η προφυλάκιση του Κωνσταντίνου Τζωρτζιζώτη, ενώ η παύση λειτουργίας των δύο βασικών εργοστασίων που κάλυπταν το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής δημιούργησε πρόσθετες προκλήσεις για την επιχείρηση. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η ενίσχυση της παραγωγικής βάσης θεωρείται καθοριστικός παράγοντας τόσο για τη διατήρηση της εμπορικής δραστηριότητας, όσο και για τη διασφάλιση των θέσεων εργασίας. Παρά τις δυσκολίες των τελευταίων μηνών, η εταιρεία συνεχίζει να διατηρεί το ανθρωπινό δυναμικό της, καταβάλλοντας κανονικά τις αποδοχές των περίπου 300 εργαζομένων της. Στελέχη της αγοράς επισημαίνουν ότι η σταδιακή επαναφορά παραγωγικών εγκαταστάσεων σε λειτουργία αποτελεί κρίσιμη προϋπόθεση για τη δημιουργία ταμειακών ροών που θα στηρίξουν την ομαλή συνέχιση της δραστηριότητας και την εξυπηρέτηση των υποχρεώσεων της επιχείρησης.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Την ίδια στιγμή, η εταιρεία εξακολουθεί να λειτουργεί με περιορισμένες παραγωγικές δυνατότητες. Η μονάδα της Λάρισας παραμένει το βασικό παραγωγικό της στήριγμα, ενώ σύμφωνα με πληροφορίες η επαναλειτουργία της μονάδας Vita Free αναμένεται μέσα στις επόμενες ημέρες, προσθέτοντας επιπλέον δυναμικότητα στο παραγωγικό δίκτυο.

Στελλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Tom Denyard,
Managing Director,
Waitrose

• **WAITROSE**

ΕΠΕΝΔΥΕΙ £20 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ ΣΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 160 ΟΩΝ BRAND ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η βρετανική αλυσίδα λιανεμπορίου premium προϊόντων, Waitrose, ανακοίνωσε επένδυση ύψους £20 εκατ. με στόχο τη μείωση των τιμών σε περισσότερα από 160 βασικά προϊόντα καθημερινής κατανάλωσης της σειράς ιδιωτικής ετικέτας της. Η Waitrose προχώρησε σε μειώσεις τιμών κατά μέσο όρο 12%, επιδιώκοντας να περιορίσει το κόστος των καθημερινών αγορών για σχεδόν οκτώ στους δέκα πελάτες της.

ΠΟΥ ΔΙΝΕΙ Η ΕΜΦΑΣΗ

Οι μειώσεις τιμών επικεντρώνονται κυρίως σε βασικά προϊόντα καθημερινής χρήσης, με σχεδόν τα μισά (47%) από τα προϊόντα που εντάσσονται στη σειρά Essential Waitrose να περιλαμβάνονται στη νέα πρωτοβουλία. Οι τιμές σε επιλεγμένα είδη πρώτης ανάγκης, όπως αυγά, κρεμμύδια, μπούτια κοτόπουλου, μήλα, κατεψυγμένα μπιζέλια, ρεβίθια και ψιλοκομμένες ντομάτες, μειώθηκαν κατά περισσότερο από 25%.

Σημαντικές μειώσεις καταγράφηκαν επίσης στο σπανάκι baby ιδιωτικής ετικέτας της Waitrose, του οποίου η τιμή μειώθηκε κατά 31%. Η αλυσίδα επισήμανε ότι οι τελευταίες μειώσεις τιμών εφαρμόζονται χωρίς να επηρεάζεται η διαρκής δέσμευσή της στα πρότυπα καλής διαβίωσης των ζώων.

Ο ΕΝΑΤΟΣ ΓΥΡΟΣ

Με τη νέα αυτή επένδυση, η Waitrose προχώρησε στον ένατο γύρο μειώσεων τιμών από το 2023, στο πλαίσιο των συνεχιζόμενων προσπαθειών της να στηρίξει τους καταναλωτές εν μέσω των διαρκών πιέσεων στο κόστος ζωής. Συνολικά, η εταιρεία έχει διαθέσει £162,5 εκατ. για τη μείωση τιμών, προχωρώντας σε μειώσεις σε περισσότερα από 1.000 προϊόντα.

• OXFORD ECONOMICS
**ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΗ ΜΕ
ΣΟΚ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ
ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ Η
ΕΥΡΩΖΩΝΗ**

Η Ευρωζώνη είναι πιθανό να δεχθεί το ισχυρότερο πλήγμα στις τιμές των τροφίμων μεταξύ των οικονομιών της ομάδας G7, καθώς η κλιματική αλλαγή και τα ολοένα συχνότερα ακραία καιρικά φαινόμενα απειλούν να εντείνουν τις πιέσεις στις παγκόσμιες αγορές αγροτικών προϊόντων.

Σύμφωνα με νέα μελέτη της Oxford Economics, ένα σοβαρό σοκ στις τιμές των τροφίμων που θα προκληθεί από ακραία κλιματικά φαινόμενα θα μπορούσε να αυξήσει τον πληθωρισμό τροφίμων στις χώρες της Ευρωζώνης κατά 1,6% ετησίως. Η εξέλιξη αυτή θα μπορούσε να μεταφραστεί σε άνοδο του γενικού πληθωρισμού έως και κατά 0,6 ποσοστιαίες μονάδες, σύμφωνα με τους οικονομολόγους Robert Marks και Ronan Hegarty οι οποίοι υπογράφουν τη μελέτη.

ΤΑ ΚΑΜΠΑΝΑΚΙΑ

Οι αναλυτές προειδοποιούν ότι οι φυσικές καταστροφές, οι καύσωνες και τα ακραία καιρικά φαινόμενα είναι πιθανό να προκαλούν όλο και συχνότερα αποτυχίες στις συγκομιδές, ζημιές σε κρίσιμες υποδομές και διαταραχές στις εφοδιαστικές αλυσίδες, καθώς η υπερθέρμανση του πλανήτη επιταχύνεται. Η προειδοποίηση έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία μεγάλο μέρος της



Ευρώπης βρίσκεται αντιμέτωπο με έντονο κύμα ζέστης, γεγονός που αναδεικνύει την αυξανόμενη σύνδεση μεταξύ κλιματικής αλλαγής και κόστους ζωής.

Ο... ΚΛΙΜΑΤΙΚΟΣ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Όπως επισημαίνει η Oxford Economics, η κλιματική αλλαγή και η υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος συμβάλλουν ολοένα και περισσότερο τόσο στην αύξηση όσο και στη μεταβλητότητα των τιμών των τροφίμων, δημιουργώντας έναν μακροπρόθεσμο κίνδυνο για τις οικονομίες.

Η έρευνα αναφέρει ότι από το 2022 έχουν καταγραφεί τουλάχιστον 14 περιπτώσεις τοπικών ή περιφερειακών εκρήξεων τιμών που συνδέονται άμεσα με πρωτοφανή ακραία καιρικά φαινόμενα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Βραζιλία, όπου η ξηρασία οδήγησε σε αύξηση 55% των διεθνών τιμών του καφέ μεταξύ 2023 και 2024.

ΕΚΤΕΘΕΙΜΕΝΗ Η ΕΥΡΩΠΗ

Η μελέτη υπογραμμίζει ότι η Ευρώπη είναι περισσότερο εκτεθειμένη στις διακυμάνσεις των παγκόσμιων αγορών τροφίμων σε σύγκριση με άλλες οικονομίες του G7. Ένα αντίστοιχο σοκ στις τιμές θα οδηγούσε σε αύξηση του πληθωρισμού τροφίμων κατά περίπου 1 ποσοστιαία μονάδα στο Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ οι επιπτώσεις θα ήταν αισθητά μικρότερες στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ιαπωνία, όπου οι αυξήσεις εκτιμώνται σε μόλις 0,28 και 0,35 ποσοστιαίες μονάδες αντίστοιχα.

Σύμφωνα με την Oxford Economics, χρειάζονται κατά μέσο όρο δύομισι χρόνια για να επιστρέψουν οι τιμές των αγροτικών εμπορευμάτων στα επίπεδα που επικρατούσαν πριν από ένα μεγάλο κλιματικό σοκ.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **ΑΝΕΔΗΚ ΚΡΗΤΙΚΟΣ**
ΡΕΚΟΡ ΤΖΙΡΟΥ, ΑΛΛΑ ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ
ΤΡΙΠΛΑΣΙΑΣΤΗΚΑΝ
- ΚΑΙ ΜΟΙΡΑΣΑΝ... ΜΕΡΙΣΜΑ

Με άνοδο του τζίρου, σε επίπεδα ρεκόρ, αλλά και σημαντική πτώση του EBITDA και ζημιές στα προ φόρων και τα καθαρά κέρδη, έκλεισε το 2025 για την ΑΝΕΔΗΚ Κρητικός.

DATA

(σε €εκατ.)

Τζίρος

2025: 836,3

2024: 773,1

Μεταβολή: 8,18%

Μεικτό κέρδος

2025: 194,4

2024: 179,8

Μεταβολή: 8,08%

EBITDA

2025: 29,0

2024: 32,3

Μεταβολή: -10,35%

Κέρδη προ φόρων

2025: (3,87)

2024: 0,10

Ζημιές μετά φόρων

2025: (2,56)

2024: (0,68)

Μεταβολή: 273,70%

Ίδια κεφάλαια

2025: 18,76

2024: 22,14

Μεταβολή: (15,30%)

Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων

2025: (20,64%)

2024: 0,44%

Περιθώριο EBITDA

2025: 3,46%

2024: 4,16%

Δανεισμός/EBITDA (incl. leasing)

2025: 5,16x

2024: 4,80x

ΤΙ ΕΠΗΡΕΑΣΕ ΑΡΝΗΤΙΚΑ
ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Κόστος μισθοδοσίας: 14,4%

Επανεκτίμηση επενδυτικών ακινήτων: (€1,48 εκατ.)

Χρηματοοικονομικά έξοδα (τόκοι δανείων + leasing): €9,77 εκατ. vs EBIT: €5,8 εκατ.

ΣΤΑ ΥΨΗ ΟΙ ΑΜΟΙΒΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Εν μέσω, πάντως, όλων αυτών των δεδομένων η διοίκηση της Κρητικός αποφάσισε να αυξήσει σημαντικά τις αμοιβές της διοίκησης.

INFO

Αμοιβές μελών Δ.Σ.

2025: €350.806

2024: €167.462

Μεταβολή: 109,50%

Αμοιβές διευθυντικών στελεχών

2025: €639.400

2024: €599.322

Μεταβολή: 6,70%

Πρόκειται ουσιαστικά για την τελευταία πλήρη εικόνα των αποδοχών της διοικητικής πυραμίδας, πριν η εταιρεία περάσει στη νέα φάση, υπό την ομπρέλα της Μασσούτης. Όλα αυτά, μαζί με ένα σημαντικό στοιχείο, που πέρασε μάλλον κάτω από τα ραντάρ: Την απόφαση της έκτακτης γενικής συνέλευσης στις αρχές του 2026 για διανομή μερίσματος €800 χιλ. από κέρδη προηγούμενων χρήσεων, τη στιγμή, που στην περυσινή χρήση, όπως μόλις διαβάσατε, η εταιρεία εμφάνισε ζημιές €2,56 εκατ.

Η απόφαση αυτή ήρθε λίγο πριν ολοκληρωθούν οι διαδικασίες της μεγάλης συναλλαγής...



Ο Άγγελος Κρητικός

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

• ΣΙΟΥΡΑΣ ΑΒΓΕ

Η ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €2,3 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΤΟ WAR RISK ΠΟΥ ΚΟΣΤΙΖΕΙ ΑΚΡΙΒΑ

Στην αναβάθμιση κι εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού εξοπλισμού καθώς και στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας του εργοστασίου της εστιάζει το νέο επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €2,3 εκατ. που υλοποιεί η Σιούρας ΑΓΒΕ.

Όπως εξηγεί στο Fnb Daily ο Χάρης Σιούρας, Διευθύνων Σύμβουλος της βολιώτικης εταιρείας που δραστηριοποιείται στην επεξεργασία και τυποποίηση επιτραπέζιας ελιάς, ο φάκελος του έργου έχει ήδη υποβληθεί προς ένταξη στη δράση Π3-73-2.3 του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων (σ.σ. ενισχύει επενδύσεις στην μεταποίηση/εμπορία/ανάπτυξη αγροτικών προϊόντων). Έρχεται, δε, σε συνέχεια έτερου επενδυτικού σχεδίου ύψους €2 εκατ. με την ίδια στόχευση που εντάχθηκε στο Μέτρο 4.2.1 του ΥΠΑΑΤ και το 70% του οποίου ολοκληρώθηκε τον περασμένο Οκτώβριο.



ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ

Σύμφωνα με τον κ. Σιούρα, με την ολοκλήρωση της νέας επένδυσης που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, κτηριακά, προσθήκη νέου εξοπλισμού και συντήρηση υφιστάμενου, έργα ΑΠΕ και άλλα, η παραγωγική δυναμικότητα του εργοστασίου στη ΒΙΠΕ Βόλου θα αυξηθεί κατά 15-20%. Σημαντικό όφελος αναμένεται επίσης από την εξοικονόμηση ενέργειας και τη βελτίωση της αποδοτικότητας, κάτι που όπως υπογραμμίζει, αποκτά ακόμα μεγαλύτερη βαρύτητα σε μια συγκυρία που τα κοστολόγια παραμένουν στα ύψη. "Είναι μια πορεία που ξεκίνησε από τον πόλεμο στην Ουκρανία, συνεχίστηκε με τη σύρραξη στην Μέση Ανατολή και δεν ξέρουμε πού θα σταματήσει", σημειώνει ο επιχειρηματίας, προσθέτοντας ότι στα υλικά συσκευασίας, για παράδειγμα, οι αυξήσεις φτάνουν μεσοσταθμικά έως και το 20%.

ΣΧΕΔΟΝ ΑΠΟΤΡΕΠΤΙΚΟ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΑΓΩΓΗΣ ΣΤΗΝ Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ

Εξίσου σημαντικά όμως είναι τα προβλήματα και στον εμπορικό στίβο. Η Σιούρας είχε σημαντική παρουσία στην αγορά της Σαουδικής Αραβίας ωστόσο καθώς το κόστος των εξαγωγών εκεί αλλά και στις χώρες της ευρύτερης περιοχής είναι πλέον αποτρεπτικό. "Για ένα 40άρι κοντέινερ μας ζητάνε πλέον από €3 χιλ. έως €5 χιλ. ανά κουτί επιπλέον ως war risk", αναφέρει χαρακτηριστικά.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 95% ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η Σιούρας ΑΒΓΕ είναι σχεδόν αμιγώς εξαγωγική εταιρεία αφού το 95% των πωλήσεων της πραγματοποιείται στο εξωτερικό, από τις ΗΠΑ, τον Καναδά και την ΕΕ μέχρι την Αυστραλία, την Κίνα και την Ν. Κορέα, διαθέτοντας όλο το εύρος των συσκευασιών, συμπεριλαμβανομένων των μικρότερων snack packs σε vacuum από 70 έως 150 γραμμ. Ο επόμενος στόχος της είναι η αγοράς της Ινδίας, με την οποία έχουν γίνει οι πρώτες επαφές και προσπάθειες, αξιοποιώντας και την πρόσφατη εμπορική συμφωνία της χώρας με την ΕΕ. Στην εσωτερική αγορά, οι περισσότερες συνεργασίες της αφορούν στον κλάδο HoReCa και, ειδικότερα, ξενοδοχειακά συγκροτήματα σε νησιά και τουριστικούς προορισμούς.



Χάρης Σιούρας, Διευθύνων Σύμβουλος, Σιούρας ΑΒΓΕ

ΠΙΘΑΝΗ Η ΜΕΙΩΣΗ ΤΖΙΡΟΥ ΛΟΓΩ ΤΙΜΩΝ

Το εύρος του πελατολόγιου, σύμφωνα με τον κ. Σιούρα έχει συμβάλει στο να απορροφηθούν με επιτυχία οι κραδασμοί της συγκυρίας. "Παρά τις προκλήσεις η πορεία μας είναι σταθερή", σημειώνει. Η χρήση που ολοκληρώθηκε το καλοκαίρι του 2025 χαρακτηρίστηκε από αύξηση τζίρου της τάξης του 15% ωστόσο η φετινή δεν αποκλείεται να κλείσει με μικρή πτώση λόγω της υποχώρησης των τιμών. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε ετήσια βάση η εταιρεία απορροφά περίπου 10.000 τόνους επιτραπέζιας ελιάς όλων των ειδών.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBIT
30/6/2025: 27.346	30/6/2025: 1.174
30/6/2024: 22.522	30/6/2024: 464
30/6/2023: 20.154	30/6/2023: 1.065
30/6/2022: 21.473	30/6/2022: 783

Αποτέλεσμα προ φόρων

30/6/2025: 526
30/6/2024: (253)
30/6/2023: 422
30/6/2022: 222



Yuriy Kosyuk,
CEO, ΜΗΡ,
Κώστας
Νιτσιάκος

• ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ ΣΤΗΝ ΜΗΡ ΠΕΡΝΑ ΤΟ 70% ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ - ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΟΥΚΡΑΝΙΚΟΣ ΚΟΛΟΣΣΟΣ ΤΩΝ ΠΟΥΛΕΡΙΚΩΝ

Στην ΜΗΡ SE περνά το 70% της Νιτσιάκος όπως ανακοίνωσε η ίδια η εταιρεία και με τον τρόπο αυτό [επιβεβαιώνει πλήρως το ρεπορτάζ του FNB Daily στις 28/4](#) που είχε κάνει λόγο για προχωρημένες διαπραγματεύσεις μεταξύ των δύο πλευρών. Η συμφωνία προβλέπει:

- Τη σταδιακή απόκτηση του 70% της Νιτσιάκος από την ΜΗΡ SE
- Μέσω τριών διαδοχικών φάσεων που θα υλοποιηθούν τα επόμενα χρόνια
- Και δυνατότητα μελλοντικής αύξησης της συμμετοχής έως και στο 100%.

ΟΙ ΦΗΜΕΣ, Η ΔΙΑΨΕΥΣΗ ΚΑΙ Η ΕΠΙΚΥΡΩΣΗ

Η συναλλαγή έχει ιδιαίτερη βαρύτητα καθώς αφορά μία από τις ιστορικότερες και μεγαλύτερες ελληνικές πτηνοτροφικές επιχειρήσεις, η οποία διατηρεί ισχυρή παραγωγική βάση στην Ήπειρο και σημαντική παρουσία στην αγορά τροφίμων.

Η διοίκηση της Νιτσιάκος προχώρησε σε κινήσεις εταιρικής αναδιοργάνωσης, με στόχο τη διασφάλιση της ομαλής διαδοχής και της επόμενης ημέρας της επιχείρησης μετά τον αιφνίδιο θάνατο του ιδρυτή της, Θεόδωρου Νιτσιάκου. Τα τρία αδέρφια, που ανέλαβαν τη διοίκηση, Κωνσταντίνος, Μαριλένα και Αγγελική Νιτσιάκου, σύστησαν ξεχωριστές holding εταιρείες, στις οποίες μεταβίβασαν τις συμμετοχές τους στην πτηνοτροφική βιομηχανία, πυροδοτώντας σενάρια πώλησης, με τον κ. Νιτσιάκο, όμως, να υποστηρίζει ότι η δημιουργία των holding εταιρειών αποσκοπούσε στη διευκόλυνση της εταιρικής δομής και στην υποστήριξη μελλοντικών επενδύσεων, κυρίως στον τομέα της πρω-

τογενούς παραγωγής και της αναπαραγωγής κοτόπουλου.

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΤΟ DEAL ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Πέρα από τη σημασία της συμφωνίας για τις δύο εταιρείες, το deal αναμένεται να επηρεάσει συνολικά τη δομή της ελληνικής αγοράς πουλερικών. Παράγοντες της αγοράς εκτιμούν στο FNB Daily ότι η είσοδος ενός ομίλου ευρωπαϊκής κλίμακας σε έναν από τους μεγαλύτερους εγχώριους παραγωγούς θα ενισχύσει τον ανταγωνισμό σε επίπεδο παραγωγής, εξαγωγών και επενδύσεων, ενώ παράλληλα θα επιταχύνει τις τάσεις συγκέντρωσης, που παρατηρούνται διεθνώς στον αγροδιατροφικό τομέα.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΜΗΡ

Η επένδυση εντάσσεται στη στρατηγική διεθνούς επέκτασης, που ακολουθεί η ΜΗΡ τα τελευταία χρόνια. Όπως έχει επισημάνει η διοίκηση του ομίλου, στόχος της εταιρείας δεν είναι απλώς η γεωγραφική διεύρυνση των δραστηριοτήτων της, αλλά η ενίσχυση ισχυρών τοπικών επιχειρήσεων μέσω επενδύσεων, μεταφοράς τεχνογνωσίας και δημιουργίας πρόσβασης σε διεθνείς αγορές. Στο πλαίσιο αυτό, η συνεργασία με την Νιτσιάκος παρουσιάζεται ως μία μακροπρόθεσμη στρατηγική κίνηση που βασίζεται σε κοινές αξίες, όπως:

- Η στήριξη της πρωτογενούς παραγωγής
- Η συνεργασία με τοπικούς παραγωγούς
- Η ενίσχυση της βιωσιμότητας των διατροφικών συστημάτων

IN BRIEF - ΜΗΡ

Τομείς δραστηριοποίησης

Γεωργία
Παραγωγή τροφίμων
Εφοδιαστική αλυσίδα
Λιανεμπόριο

Παραγωγικές εγκαταστάσεις

Ουκρανία
Ισπανία
Νοτιοανατολική Ευρώπη
Θυγατρικές
Ηνωμένο Βασίλειο
Ολλανδία
Μέση Ανατολή

κ.α.

Εξαγωγές

Σε πάνω από 80 χώρες
Εργαζόμενοι: 39.000

Ο όμιλος είναι εισηγμένος στο London Stock Exchange από το 2008, και σύμφωνα με την WattPoultry, αποτελεί τον μεγαλύτερο παραγωγό πουλερικών στην Ευρώπη.

ΚΑΝΤΟ, ΟΠΩΣ ΣΤΗΝ ΣΛΟΒΕΝΙΑ

Η ΜΗΡ έχει ήδη αναπτύξει αντίστοιχο μοντέλο ανάπτυξης σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές. Χαρακτηριστικότερο παράδειγμα αποτελεί η εξαγορά της σλοβενικής Perutnina Ptuj, το 2019, η οποία εξελίχθηκε σε βασικό πυλώνα της παρουσίας του ομίλου στην Νοτιοανατολική Ευρώπη. Μέσα σε έξι χρόνια, η παραγωγή της Perutnina Ptuj σχεδόν διπλασιάστηκε, και το EBITDA τριπλασιάστηκε, μετά από επενδύσεις άνω των €241 εκατ. για εκ-

συγχρονισμό εγκαταστάσεων και επέκταση δραστηριοτήτων.

ΙΣΠΑΝΙΚΗ... ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ

Η ευρωπαϊκή επέκταση της MHP συνεχίστηκε το 2025, με την απόκτηση ποσοστού άνω του 92% της UVESA Group στην Ισπανία, ενός από τους σημαντικότερους καθετοποιημένους παραγωγούς πουλερικών και χοιρινού κρέατος της χώρας. Με την προσθήκη της Νιτσιάκος, ο όμιλος ενισχύει περαιτέρω την παρουσία του στην Νότια Ευρώπη.

Ο ΙΣΧΥΡΟΣ ΑΝΔΡΑΣ ΤΗΣ ΜΗΡ

Πίσω από τη στρατηγική ανάπτυξης του ομίλου βρίσκεται ο ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της ΜΗΡ, Yuriy Kosyuk.

Ο Ουκρανός επιχειρηματίας ξεκίνησε τη δραστηριότητά του στα χρόνια, που ακολούθησαν τη διάλυση της Σοβιετικής Ένωσης, και το 1998 στράφηκε συστηματικά στην πτηνοτροφία, δημιουργώντας σταδιακά έναν από τους μεγαλύτερους αγροδιατροφικούς ομίλους της Ευρώπης. Η ανάπτυξη της ΜΗΡ βασίστηκε σε ένα πλήρως καθετοποιημένο μοντέλο παραγωγής, το οποίο καλύπτει όλο το φάσμα της δραστηριότητας, από την παραγωγή ζωοτροφών και την εκτροφή έως τη μεταποίηση και τη διανομή των τελικών προϊόντων.

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙ ΣΤΗΝ ΗΠΕΙΡΟ

Υπενθυμίζεται ότι το επενδυτικό πλάνο της Νιτσιάκος, ύψους €167 εκατ.,

που περιλαμβάνει την κατασκευή ενός νέου υπερσύγχρονου πτηνοσφαγείου, είναι σε πλήρη εξέλιξη και αναμένεται να ολοκληρωθεί έως το φετινό καλοκαίρι.

Η νέα μονάδα προβλέπεται να επεξεργάζεται 15.000 κοτόπουλα την ώρα, εξασφαλίζοντας αυξημένη διάρκεια ζωής των προϊόντων, υψηλή διαθεσιμότητα και θα ενισχύσει τη στρατηγική της Νιτσιάκος για πρόσβαση σε νέες αγορές. Παράλληλα, η διοίκηση της ελληνικής εταιρείας υπογραμμίζει ότι η παραγωγική και διοικητική βάση θα παραμείνει στην Ήπειρο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

POWERED BY **FN|USA.**

• COSTCO ΑΛΜΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΧΑΡΗ ΣΤΙΣ ΥΨΗΛΕΣ ΤΙΜΕΣ ΚΑΥΣΙΜΩΝ

Από την εκτίναξη των τιμών των καυσίμων επωφελήθηκε η Costco Wholesale, καθώς ολοένα και περισσότεροι καταναλωτές στράφηκαν στα φθηνότερα καύσιμα που προσφέρει, συμβάλλοντας ώστε να ξεπεράσει τις εκτιμήσεις της αγοράς για τις πωλήσεις γ' τριμήνου του οικονομικού έτους 2025/2026 (που έληξε στις 11 Μαΐου 2026).

ΠΙΕΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ

Όπως και η Walmart, η οποία την περασμένη εβδομάδα ξεπέρασε τις προβλέψεις πωλήσεων, προειδοποιώντας παράλληλα ότι οι καταναλωτικές δαπάνες παραμένουν πιεσμένες από τον πληθωρισμό, έτσι και η Costco, παρουσίασε την εικόνα ενός καταναλωτή με αυξημένη ευαισθησία στις τιμές, ο οποίος στρέφεται στο club χονδρικής πώλησης αποκλειστικά για μέλη, καθώς εντείνονται οι ανησυχίες για το κόστος ζωής.

Οι τελευταίες πέντε εβδομάδες του τριμήνου ήταν οι ισχυρότερες στην ιστορία της Costco σε επίπεδο όγκου πωλήσεων, όπως δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Ron Vachris.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΡΑΤΗΡΙΩΝ

Οι τιμές καυσίμων που ξεπέρασαν τα \$4 ανά – εξέλιξη που συνδέεται με τη συνεχιζόμενη πολεμική σύγκρουση με το Ιράν – οδήγησαν πολλούς πελάτες της Costco να χρησιμοποιήσουν για πρώτη φορά τα πρατήρια καυσίμων της εταιρείας, ανέφερε ο Vachris.

Η Costco ανέφερε επίσης ότι διατήρησε χαμηλές τις τιμές στο βοδινό κρέας, γε-



Ron Vachris,
President,
CEO and
Director,
Costco
Wholesale

γονός που – σε συνδυασμό με το αυξημένο μεταφορικό κόστος – επηρέασε τα περιθώρια κέρδους της κατά το γ' τρίμηνο.

ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΔΑΣΜΩΝ

Η Costco υπέβαλε αιτήματα επιστροφής χρημάτων που σχετίζονται με τους δασμούς που είχε επιβάλει ο Donald Trump, και οι οποίοι ακυρώθηκαν νωρίτερα φέτος από το Ανώτατο Δικαστήριο των ΗΠΑ, δήλωσε ο Ron Vachris. Ο ίδιος εκτίμησε ότι οι επιστροφές θα αρχίσουν να καταβάλλονται σταδιακά μέσα στους επόμενους δύο έως τρεις μήνες.

Ο Vachris επανέλαβε ότι τα ποσά που θα επιστραφούν από τους δασμούς θα μεταφερθούν με κάποιο τρόπο στους καταναλωτές.

DATA Γ' τρίμηνο (σε \$εκατ.)

Έσοδα

2025/2026: 70.527

2024/2025: 63.205

μεταβολή: 12%

Καθαρά κέρδη

2025/2026: 2.192

2024/2025: 1.903

μεταβολή: 15%

Συγκρίσιμες πωλήσεις γ' τρίμηνο 2025/2026 (προσαρμοσμένες)

ΗΠΑ: +6,8%

Καναδάς: +6,2%

Υπόλοιπος κόσμος: +5,9%

Σύνολο εταιρείας: +6,6%

• **ΑΛΦΑ ΓΕΥΣΗ ΕΔΕΣΜΑΤΑ**

ΑΝΩ ΤΟΥ 10% Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ

- ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΕ ΑΣΙΑ, ΑΦΡΙΚΗ ΚΑΙ ΝΕΑ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑΤΑ ΜΕ ΦΕΤΑ

Δύο νέες σαλάτες με βάση τη φέτα ετοιμάζονται να προσθέσει στην γκάμα της η Άλφα Γεύση Εδέσματα, διευρύνοντας περαιτέρω το προϊόντικό της χαρτοφυλάκιο που πλέον αριθμεί περισσότερους από 30 κωδικούς. Όπως δηλώνει στο FNB Daily ο Πρόεδρος της εταιρείας, Γιώργος Γεροβασίλειου, η διάθεση των νέων σαλατών θα ξεκινήσει μέσα στο καλοκαίρι και θα απευθύνονται τόσο στην εσωτερική, όσο και στην διεθνή αγορά, όπου η εταιρεία έχει δώσει μεγάλη έμφαση τα τελευταία χρόνια, αξιοποιώντας το εντεινόμενο ενδιαφέρον για μεσογειακά και δη ελληνικά προϊόντα αγροδιατροφής.

ΣΤΟ 20% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Είναι χαρακτηριστικό ότι οι εξαγωγές το 2025 ανήλθαν στο 20% των συνολικών πωλήσεων, από 17% ένα χρόνο νωρίτερα. Το ποσοστό αυτό αναμένεται φέτος να αυξηθεί μετά την τοποθέτηση σε χώρες της Αφρικής, της Ασίας αλλά κι ευρωπαϊκές αγορές όπου μέχρι πρόσφατα δεν ήταν παρούσα.

"Οι εξαγωγές έχουν στρατηγική σημασία για εμάς και θα συνεχίσουμε την προσπάθεια να διευρύνουμε το αποτύπωμά μας στη διεθνή αγορά", σημειώνει ο κ. Γεροβασίλειου, προ-



Γιώργος Γεροβασίλειου, Πρόεδρος, Άλφα Γεύση Εδέσματα

σθέτοντας ότι η Άλφα Γεύση τοποθετείται σε δίκτυα του εξωτερικού τόσο με branded προϊόν, όσο και με ιδιωτική ετικέτα. Στο πλαίσιο αυτό φέτος έχει συμμετάσχει, μεταξύ άλλων, στην ιταλική έκθεση Tuttofood στο Μιλάνο καθώς και στην PLMA 2026 που πραγματοποιήθηκε στο Άμστερνταμ.

ΕΤΡΕΞΕ ΜΕ 8% ΤΟ 2025

Συνολικά, η εξαγωγική δραστηριότητα της Άλφα Γεύση εκτείνεται σήμερα σε περισσότερες από 20 χώρες κι έχει συνεισφέρει σημαντικά στη διατήρηση θετικών ρυθμών ανάπτυξης. Το 2025 η αύξηση στον κύκλο εργασιών άγγιξε το 8%, ενώ στο α' τετράμηνο του 2026 έτρεχε με διψήφιο ποσοστό άνω του 10%.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 6.520
2023: 5.904
2022: 4.782
2021: 3.884

EBIT

2024: 994
2023: 786
2022: 636
2021: 346

Κέρδη προ φόρων

2024: 951
2023: 730
2022: 587
2021: 295

Εντός των ελληνικών συνόρων η Άλφα Γεύση έχει παρουσία σε αρκετά δίκτυα, ωστόσο βασικός της πελάτης οργανωμένο λιανεμπόριο παραμένει η Σκλαβενίτης.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **Debrief** •

ΑΛΛΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

"Μήπως έχεις κανέναν;" ρώτησε ο φίλος.
- "Ίσως. Τί ωράρια;"

- "Έχει και μερικά βραδυνά."
- "Θα ρωτήσω και θα σου πω."

Πράγματι τελικά, έχω... κανέναν. Γιατί μόλις είπα στον νέο άνθρωπο που είχα στο μυαλό μου, τη φράση "μερικά βραδυνά", μου ξεκαθάρισε ότι δεν ενδιαφέρεται. Έχει κανονίσει έτσι το πρόγραμμά του, που θέλει να δουλεύει αυστηρά 08.00-16.00 ή 09.00-17.00. Και δεν το διαπραγματεύεται.

Η στενότητα στην αγορά εργασίας είναι δεδομένη. Όποιον και να ρωτήσεις ψάχνει κόσμο. Και όποιον και να ρωτήσεις δεν βρίσκει. Ή όταν βρίσκει, πολύ γρήγορα τον χάνει.

[Διάβαζα την ετήσια έρευνα της Deloitte Global για τη Γενιά Z και τους Millennials](#), η οποία διαπιστώνει ότι αυτές οι γενιές επιδιώκουν την πρόοδο με τους δικούς τους όρους, δίνοντας προτεραιότητα στη σταθε-

ρότητα, τις δεξιότητες και την ευημερία έναντι της ταχείας ανάπτυξης.

Οι περισσότεροι Gen Z και millennials προτιμούν τη σταθερή πρόοδο (44% των Gen Z και 45% των millennials) έναντι των γρήγορων προαγωγών (25% των Gen Z και 21% των millennials), με ορισμένους ακόμη και πρόθυμους για οριζόντιες μετακινήσεις ή ακόμα και να κάνουν ένα βήμα πίσω για να βρουν τον κατάλληλο ρόλο (21% των Gen Z και 20% των millennials).

Σε ό,τι αφορά την ανάληψη ηγετικών θέσεων, τα πιο συχνά αναφερόμενα εμπόδια είναι το άγχος και η επαγγελματική εξουθένωση (50% των Gen Z και 49% των millennials), η υπερβολική ευθύνη (50% των Gen Z και 48% των millennials) και οι ανησυχίες σχετικά με την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής (41% των Gen Z και 46% των millennials).

Για να μην το κουράζουμε: Οι νεότερες γε-

νιές έχουν άλλες προτεραιότητες και δίνουν βαρύτητα σε άλλα πράγματα. Δεν μπαίνουν στη λογική "να τρέξω τώρα, για να χτίσω ώστε να είμαι πιο χαλαρός στο μέλλον". Δεν βλέπουν καθόλου έτσι την καριέρα τους. Παλιότερα οι επιχειρήσεις ήταν αυτές που καθόριζαν τον ρυθμό στην αγορά εργασίας. Τώρα τα πράγματα έχουν αντιστραφεί. Οι εργαζόμενοι, ειδικά οι νέοι, θέτουν πολύ συγκεκριμένους όρους και συνθήκες, μάλιστα, ανελαστικούς. Κάποιοι λένε καλώς που έγιναν έτσι τα πράγματα, άλλοι διαμαρτύρονται. Η συζήτηση αυτή δεν έχει κανένα νόημα. Γιατί εδώ έχουμε μια νέα πραγματικότητα. Και οι επιχειρήσεις πολύ απλά πρέπει να τη λάβουν υπόψη τους, το ίδιο σοβαρά με όλες τις υπόλοιπες προκλήσεις που καλούνται να αντιμετωπίσουν.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• **WORLD OF BEER FESTIVAL 2026**

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20.000 ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ ΣΤΗΝ ΤΡΙΗΜΕΡΗ ΓΙΟΡΤΗ ΜΠΥΡΑΣ ΚΑΙ ΜΟΥΣΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Συγκεντρώνοντας 20.162 επισκέπτες στην Τεχνόπολη Δήμου Αθηναίων, σε μια τριήμερη διοργάνωση αφιερωμένη στην μπίρα, τη μουσική και τη γαστρονομική εμπειρία ολοκληρώθηκε το World of Beer Festival 2026.

Η διοργάνωση φιλοξένησε πλήθος επισκεπτών, οι οποίοι κινήθηκαν στους χώρους του φεστιβάλ, συμμετέχοντας στις δράσεις και δοκιμάζοντας διαφορετικές ετικέτες μπί-



ρας από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Κατά τη διάρκεια του φεστιβάλ παρουσιάστη-

κε μεγάλη ποικιλία τύπων μπίρας, μεταξύ των οποίων lager, pilsner, weiss, IPA, stout, pale ale, trappist, lambic και sour, προσφέροντας στο κοινό τη δυνατότητα να γνωρίσει διαφορετικά γευστικά προφίλ και προτάσεις. Οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να δοκιμάσουν διαφορετικές επιλογές, να ανταλλάξουν εμπειρίες και να συμμετάσχουν σε μια διοργάνωση που συνδύασε τη γευστική εμπειρία με τη μουσική και την ψυχαγωγία.

Business Maker

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΒΑΡΔΙΝΟΓΙΑΝΝΗ ΣΤΗΝ YALCO – ΤΑ ΝΤΕΣΟΥ ΤΟΥ DEAL

Η πρόθεση της AVE του Νίκου Βαρδινογιάννη να συμμετάσχει με έως €5 εκατ. στην επικείμενη αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της Yalco δεν είναι μια απλή χρηματοδοτική κίνηση. Αντιθέτως, καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν στη στήλη ότι η τοποθέτηση αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου σχεδίου ενεργού συμμετοχής στην επόμενη φάση ανάπτυξης της εισηγμένης εταιρείας.

Όπως σημειώνουν οι ίδιες πηγές, η κίνηση δεν προέκυψε αιφνιδιαστικά. Αποτελεί συνέχεια μιας διαδικασίας, που ξεκίνησε ήδη από το 2024, όταν πραγματοποιήθηκαν οι πρώτες τοποθετήσεις κεφαλαίων γύρω από την Yalco και τη θυγατρική της Yalco Trading. Η συμμετοχή της Tethys στο μετοχικό σχήμα είχε θεωρηθεί τότε το πρώτο βήμα μιας στρατηγικής με μεγαλύτερο χρονικό ορίζοντα. Η διοικητική ομάδα της AVE θεωρεί ότι η Yalco διαθέτει

στοιχεία, τα οποία δεν έχουν ακόμη αποτιμηθεί επαρκώς από την αγορά.

Η παραγωγική μονάδα στα Οινόφυτα, η εξαγωγική δραστηριότητα, τα εμπορικά σήματα Ionias και Fest, αλλά και η παρουσία σε HoReCa και retail αποτελούν, κατά τις ίδιες πηγές, μια βάση, πάνω στην οποία μπορεί να στηριχθεί η επόμενη φάση ανάπτυξης. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι υπάρχει πρόθεση ουσιαστικής συμμετοχής στη διοίκηση και στον στρατηγικό σχεδιασμό της εταιρείας. Σε αυτό το πλαίσιο, εντάσσεται και η επικείμενη συμμετοχή του Θωμά Ρούμπα στο διοικητικό συμβούλιο, εξέλιξη που ερμηνεύεται ως ένδειξη ενεργής και όχι παθητικής επενδυτικής παρουσίας.

Καλά πληροφορημένες πηγές επισημαίνουν στο FNB Daily ότι η φετινή πορεία της εταιρείας εμφανίζεται καλύτερη από την αντίστοιχη περυσινή, ενώ η κεφαλαί-

ακή ενίσχυση των τελευταίων δύο ετών έχει συμβάλει στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής εικόνας. Στόχος, όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές, είναι η ενίσχυση της καθαρής θέσης και η δημιουργία προϋποθέσεων για ταχύτερη ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια. Παράλληλα, ξεκαθαρίζεται ότι δεν υπάρχει πρόθεση υπέρβασης του ορίου, που θα ενεργοποιούσε διαδικασία υποχρεωτικής δημόσιας πρότασης.

Η στρατηγική, που έχει επιλεγεί, προβλέπει τη διατήρηση της εισηγμένης ιδιότητας της εταιρείας και την περαιτέρω αξιοποίηση των δυνατοτήτων, που προσφέρει η παρουσία στο χρηματιστήριο. Πέρα από τα προφανή οικονομικά οφέλη, υπάρχουν και σημαντικές συνέργειες, που μπορούν να προκύψουν σε επίπεδο εμπορικών δικτύων, εταιρικών υπηρεσιών και επιχειρηματικής ανάπτυξης.

ΜΙΑ ΚΡΙΣΙΜΗ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΑ ΣΤΟ DEAL ΝΙΤΣΙΑΚΟΥ-ΜΗΡ

Η εξαγορά του Νιτσιάκου από την ΜΗΡ, για την οποία μπορείτε να διαβάσετε αναλυτικά στο σημερινό τεύχος, γέννησε και ένα σημαντικό ερώτημα, που απασχολεί την αγορά: Το ποιος θα τρέχει την εταιρεία την επόμενη μέρα.

Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν στο FNB Daily ότι, παρά την αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος, η οικογένεια Νιτσιάκου διατηρεί στο ακέραιο τη διοικητική ευθύνη. Ο Κώστας Νιτσιά-

κος θα παραμείνει στη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου, έχοντας στα χέρια του τα διοικητικά νήια για όλη την κρίσιμη μεταβατική περίοδο. Αυτή η φόρμουλα δεν είναι τυχαία.

Αποτελεί το πάγιο, δοκιμασμένο μοντέλο του Yuriy Kosiuk διεθνώς. Ο ουκρανικός κολοσσός επιλέγει συνειδητά να μην αλλάξει τις διοικήσεις, όπου τις κρίνει επιτυχημένες, αλλά να τις εμπιστεύεται, επενδύοντας πάνω στα υφιστάμενα

αναπτυξιακά τους σχέδια.

“Θα παραμείνουν στον ρόλο τους, δεν αλλάζει τίποτα”, σημειώνει στη στήλη η ίδια πηγή. Η ΜΗΡ δεν έρχεται να αλλάξει το DNA της Νιτσιάκος, αλλά να του δώσει επιπλέον ώθηση. Συνεπώς, η οικογένεια Νιτσιάκου θα συνεχίσει να κάνει αυτό, που ξέρει καλύτερα, έχοντας, όμως, πλέον μαζί της το εκτόπισμα ενός παγκόσμιου ηγέτη, για να σπρώξει τα ελληνικά προϊόντα στη διεθνή αγορά.

• ΧΗΤΟΣ
**Η ΖΗΡΕΙΑ
ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ
ΤΟΥ ΦΕΣΤΙΒΑΛ
ΑΘΗΝΩΝ-
ΕΠΙΔΑΥΡΟΥ 2026**

Τη φετινή του συνεργασία με το Φεστιβάλ Αθηνών-Επιδαύρου, αναλαμβάνοντας τον ρόλο του επίσημου χορηγού ενυδάτωσης για τις παραστάσεις της Μικρής Επιδαύρου, ανακοίνωσε το φυσικό μεταλλικό νερό Ζήρεια. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, η Ζήρεια θα προσφέρει νερό σε χάρτινες συσκευασίες, συμβάλλοντας στην αναβάθμιση της εμπει-



ρίας φιλοξενίας για θεατές και συντελεστές, με έμφαση στη διακριτική υποστήριξη και την ενίσχυση της συνολικής εμπειρίας του φεστιβάλ. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται και στη χρήση χάρτι-



νης συσκευασίας, στοιχείο που υπογραμμίζει τη δέσμευση της εταιρείας σε πιο βιώσιμες και περιβαλλοντικά υπεύθυνες επιλογές, σε αρμονία με τον χαρακτήρα της διοργάνωσης και των χώρων φιλοξενίας.

Business Insight

ΤΟ REBALANCING ΛΟΓΩ MSCI ΚΑΙ Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗΣ ΤΟΥ EURONEXT ATHENS

Αναδιάρθρωση με σημαντικά νέα χαρακτηριστικά η τελευταία του MSCI. Πλέον, από την Παρασκευή με εννέα συμμετοχές, καθώς στις Εθνική Τράπεζα, Πειραιώς, Eurobank, Alpha Bank, Allwyn, OTE, ΔΕΗ, Jumbo προστέθηκε η **ΓΕΚ Τέρνα.**

Αυξημένες εισροές, αναδιάταξη θέσεων, μετατόπιση κέντρου βάρους, κυρίως όμως **δημιουργία δυναμικής ώστε σε ένα χρόνο από σήμερα το Euronext Athens να πληροί προϋποθέσεις Developed Market.**

Κατ' αρχήν, σε ό,τι αφορά στη νέα συμμετοχή στον δείκτη, **οι εισροές ξεπέρασαν τα €100 εκατ.** επιβεβαιώνοντας τη δυναμική του ομίλου συνάμα δικαιώνοντας την Santader που από τον Ιανουάριο τηρεί στάση bullish με διαδοχικές αναθεωρήσεις τιμής-στόχου. **Στα περίπου €4,5 δισ. η χρηματιστηριακή αξία της ΓΕΚ Τέρνα,** μετά από θεαματική άνοδο- κατά 70%- της τιμής της μετοχής από την αρχή του 2026.

Παράλληλα, **η AMK της ΔΕΗ δημιούργησε νέα δεδομένα για τον όμιλο ppc-** μετά τη μεγέθυνση σε όρους αποτίμησης (σ.σ. στα €13,3 δισ. με τιμή κλεισίματος Παρασκευής). Ακριβώς αυτή η ενίσχυση σε όρους χρηματιστηριακής αξίας έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση

της βαρύτητας στάθμισης στον δείκτη. **Το μεγαλύτερο μέγεθος (της ΔΕΗ) ενεργοποίησε τις αυξημένες εισροές** στην τελευταία συνεδρίαση της προηγούμενης εβδομάδας (τελευταία για Μάιο, και κλείσιμο βιβλίων 5μηνου). Την Παρασκευή καταγράφηκε αναδιάταξη θέσεων- με **εκροές από τις τραπεζικές μετοχές και πρώτες εισροές προς ΔΕΗ, ΓΕΚ Τέρνα-** απόρροια της τακτικής διαχειριστών passive funds να αυξήσουν τη συμμετοχή τους σε μη τραπεζικά χαρτιά. Σύμφωνα με χρηματιστές, **το rebalancing της Παρασκευής είχε το χαρακτηριστικό της ανακατανομής θέσεων, μετατόπισης ενδιαφέροντος, κεφαλαίων από τον τραπεζικό κλάδο στον ενεργειακό και κατασκευών-υποδομών.** Είναι η πρώτη ουσιαστική αλλαγή πλεύσης διαχειριστών από την αρχή της περιόδου ανάκαμψης της αγοράς (από Covid 19 και μετά). Παρ' ότι δεν αμφισβητείται ο κυρίαρχος ρόλος του τραπεζικού κλάδου, είναι διακριτή η ανάδειξη εκπροσώπων άλλων που προοπτικά θα συμβάλλουν στην **ουσιαστική εμπάθυση της αγοράς, ζητούμενη για να καταστεί λειτουργική ως Ανεπτυγμένη Αγορά, το 2027.**

Θυμίζω ότι στην έξοδο της ελληνικής αγοράς από την κατηγορία των Developed Markets, ο MSCI Greece είχε μείνει με μόλις δύο συμμετοχές-

ουδμία τραπεζική- και μέγεθος (σε όρους αποτίμησης) €5,5 δισ. Για να φτάσουμε στο σήμερα, όπου οι Raman Aylur Subramanian, Yolanda Wang και Cesar Ramirez, σχολιάζουν ότι **καμία αγορά στην ιστορία των ταξινομήσεων της MSCI δεν έχει διανύσει παρόμοια διαδρομή.** Η Ελλάδα ήταν η πρώτη -και παραμένει η μοναδική- ανεπτυγμένη αγορά που υποβαθμίστηκε ποτέ σε αναδυόμενη.

Θεαματική η επαναφορά, με προσθήκη σταδιακά των τραπεζών και blue chips, με την ελληνική αγορά να προσφέρει στους επενδυτές των ανεπτυγμένων αγορών, τη δυνατότητα έκθεσης σε **διαφοροποιημένες τράπεζες στον MSCI Europe. Κλάδος που αντιπροσωπεύει περίπου το 13% του δείκτη.** Η στάθμιση της Ελλάδας κοντά στο 0,40% αντανάκλα ένα διακριτό επενδυτικό προφίλ. Ο χρηματοοικονομικός κλάδος αντιπροσωπεύει περίπου το 59% του MSCI Greece IMI.

Επιχειρώντας να δει κάποιος προοπτικά, **ο MSCI Greece πιθανότατα με προσθήκη κι άλλων ομίλων θα αποτελεί ένα επενδυτικό καλάθι που εκτός από τράπεζες θα περιλαμβάνει τηλεπικοινωνίες, ενέργεια, κατασκευές/υποδομές, gaming και υπό προϋποθέσεις διύλιση, ταϊμέντα.**

• GOODY'S – EVEREST ΣΤΟ ΚΟΡΥΦΑΙΟ 1% ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΣΤΗ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΗΝ ECOVADIS

Την ανώτερη διάκριση "Platinum Recognition Level" από τον διεθνή οργανισμό αξιολόγησης βιωσιμότητας EcoVadis έλαβε ο όμιλος Goody's–Everest, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή του επίδοση στον τομέα της εταιρικής υπευθυνότητας και της βιώσιμης ανάπτυξης. Η διάκριση αυτή κατατάσσει τον όμιλο στο κορυφαίο 1% των εταιρειών που αξιολογούνται παγκοσμίως, σηματοδοτώντας ένα ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο συμμόρφωσης και επίδοσης σε θέματα ESG.



ΟΙ ΠΥΛΩΝΕΣ ΤΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Η αξιολόγηση της EcoVadis βασίζεται στην εξέταση του τρόπου με τον οποίο μια εταιρεία ενσωματώνει την εταιρική υπευθυνότητα στη λειτουργία της, μέσα από πολιτικές, διαδικασίες και μετρήσιμα αποτελέσματα.

Το πλαίσιο αξιολόγησης καλύπτει τέσσερις βασικούς πυλώνες:

- Περιβάλλον
- Εργασιακές Πρακτικές
- Ανθρώπινα Δικαιώματα
- Επιχειρηματική Ηθική και Βιώσιμες Προμήθειες

SECRETRECIPE

Έπεσαν οι υπογραφές μεταξύ Μασούτη και Κρητικού

Είναι πλέον 100% επίσημο. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, Γιάννης Μασούτης και Άγγελος Κρητικός έβαλαν και επίσημα την υπογραφή τους προχθές, Κυριακή, στο mega deal, που έχει απασχολήσει την αγορά του οργανωμένου λιανεμπορίου τους τελευταίους πολλούς μήνες. Πλέον, έχει αρχίσει ένας άλλος αγώνας δρόμου, ώστε η Μασούτης να υλοποιήσει τις δεσμεύσεις απέναντι στην Επιτροπή Ανταγωνισμού, κυρίως σε ό,τι αφορά το δίκτυο των καταστημάτων. Ο χρονικός ορίζοντας είναι το τέλος της φετινής χρονιάς.

Editorial

Artificial Gen

Στο σημερινό Debrief, ο Γιάννης Παλιούρης καταγράφει και σχολιάζει, επικαλούμενος στοιχεία έρευνας, τις Άλλες Προτεραιότητες, όπως τιτλοφορεί το άρθρο, που έχουν οι σημερινοί νέοι σχετικά με την εργασιακή τους πορεία:

Δεν θέλουν να αναλαμβάνουν ευθύνες, δεν θέλουν να έχουν άγχος, δεν θέλουν ανισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.

Αλήθεια, σχετικά με τα δύο τελευταία, υπάρχει κανείς που θέλει;

Όλοι μας θα θέλαμε να έχουμε μια δουλειά, η οποία δεν θα μας αγχώνει, δεν θα λειτουργεί εις βάρος του προσωπικού μας χρόνου, αλλά, ταυτόχρονα, θα μας οδηγεί σε όλο και υψηλότερες θέσεις, και, κατά συνέπεια, σε όλο και υψηλότερες αμοιβές. Κι εδώ, η πλάκα σταματάει.

Πάμε στα σοβαρά:

Ναι, ισχύει ότι οι νέοι έχουν άλλες προτεραιότητες.

Ναι, ισχύει ότι οι νέοι κυρίως εργαζόμενοι θέτουν τους όρους στην αγορά εργασίας, και όχι οι επιχειρήσεις.

Ναι, ισχύει ότι οι νέοι δεν ενδιαφέρονται να βάλουν τα σωστά θεμέλια στην καριέρα τους - συγγνώμη, είπα απαγορευμένη λέξη, σταδιοδρομία ήθελα να πω -, ώστε να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στον υψηλότερο και διεθνή ανταγωνισμό, που τους περιμένει. Διότι, πλέον, ως γνωστόν, η αγορά εργασίας είναι παγκοσμιοποιημένη σε όλο και πε-

ρισσότερους κλάδους.

Ισχύει, όμως, και κάτι άλλο και εξίσου σημαντικό:

Ότι, πλέον του σκληρού ανταγωνισμού, που τους περιμένει τα επόμενα χρόνια από άλλους εργαζόμενους, οι οποίοι θα έρθουν από άλλες χώρες - κυρίως ασιατικές -, σε κάθε βαθμίδα ιεραρχίας και θα έχουν περισσότερες προσλαμβάνουσες και εμπειρίες από αυτούς, αγνοούν ή αδιαφορούν για τον βασικότερο ανταγωνιστή όλων:

Την Τεχνητή Νοημοσύνη.

Η οποία έχει ήδη αρχίσει να λειτουργεί συμπληρωματικά πολλών πραγμάτων και διαδικασιών στη διοίκηση και καθημερινή διαχείριση μιας εταιρείας.

Καθώς και στη λήψη αποφάσεων, δεδομένου ότι διαμορφώνει την ατζέντα, βάσει των πληροφοριών, με τις οποίες η ίδια τροφοδοτεί τους ασκούντες διοίκηση, σε κάθε επίπεδο. Από το πιο ασήμαντο έως το πλέον υψηλό. Διότι, η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν πρόκειται να εξολοθρευτεί και να διαγράψει την ηγεσία.

Αλλά θα εξολοθρευτεί και θα διαγράψει το management χωρίς ηγετική ικανότητα.

Και η ηγετική ικανότητα είναι απαραίτητη σε κάθε σκαλοπάτι του management.

Και χτίζεται/διαμορφώνεται με βάση την εμπειρία και την ανάληψη ευθύνης.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr