

LidlUP

LEARN & WORK

Retail Management Program



Σπουδαστής τώρα, Υποδιευθυντής Καταστήματος σε 2 χρόνια!

Το Lidl UP: Learn & Work
έρχεται Αθήνα και
Θεσσαλονίκη!

Κάνε
αίτηση
τώρα!



Μπες στο
team.lidl.gr

AKMH
Ο ΗΓΕΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

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 22 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2372



• 4all

Τί ετοιμάζει η οικογένεια Ιωσηφίδη της Kafea Terra στο retail



• ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ

Στα €111,86 εκατ. η εισφορά στην ΑΜΚ της Γευσήνους Holding - Η εικόνα του ομίλου το 2025



• GALAXY FOODS

Τα πρώτα οφέλη από το επενδυτικό πρόγραμμα των €2 εκατ. - Νέα σειρά dressings προ των πυλών



• THEONI

Στο +10% οι εξαγωγές στο εξάμηνο - Επιδιώκει αύξηση λειτουργικής κερδοφορίας φέτος

Editorial

Η Ελλάδα των '80s είναι εκεί - Ενωμένη Δυνατή !

Debrief

Οδύσσεια

Business Insight

Οι επιχειρηματικές-πολιτικές ισορροπίες με αφορμή το deal για την Nova ICT

Business Maker

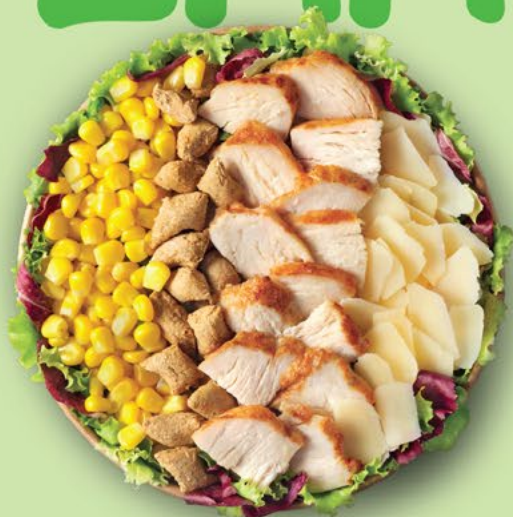
- Ποιος έπεισε την κυβέρνηση να βάλει τέλος στο πλαφόν
- Μέλισσα Κίκιζας: Λιγότερα δάνεια, υψηλότερα κέρδη και μέρισμα

SecretRecipe

Έρχεται project με άλλη... λογική

ΣΑΛΑΤΕΣ

ΠΗΓΗ
ΠΡΩΤΕΪΝΩΝ



CAESAR'S

24,9 g πρωτεΐνη / μερίδα



CHEF

29,4 g πρωτεΐνη / μερίδα



ΦΑΚΕΣ ΦΑΡΣΑΛΩΝ & ΤΟΝΟΣ

24 g πρωτεΐνη / μερίδα



ΚΟΤΟΠΟΥΛΟ ΜΕ ΤΡΙΧΡΟΜΗ ΚΙΝΟΑ

23,2 g πρωτεΐνη / μερίδα



E-ORDER
www.gregorys.gr

f gregorys.gr d gregorysgr i gregorysgr



Download app!

Γρηγόρης

• **THEONI**

ΣΤΟ +10% ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ - ΕΠΙΔΙΩΚΕΙ ΑΥΞΗΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΦΕΤΟΣ

Με διψήφια αύξηση όγκου πωλήσεων κινήθηκε η Theoni κατά το α' εξάμηνο του 2026, σε συνέχεια της δυναμικής που είχε διαμορφώσει από την προηγούμενη χρήση. Σύμφωνα με πληροφορίες του FNB Daily, οι πωλήσεις σε όγκο καταγράφουν άνοδο άνω του 10% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2025, παρά το γεγονός ότι η εταιρεία προχώρησε σε αναπροσαρμογές τιμών, τόσο στο οργανωμένο λιανεμπόριο, όσο και στο κανάλι του χονδρεμπορίου.

Πρόκειται για επίδοση που επιτεύχθηκε σε μια αγορά φυσικού μεταλλικού νερού η οποία κινείται με περιορισμένους ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ οι επιχειρήσεις εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν αυξημένες πιέσεις από το ενεργειακό κόστος, τις μεταφορές και τις διακυμάνσεις του συνολικού κόστους παραγωγής.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ

Το α' εξάμηνο η εταιρεία συνέχισε να διευρύνει την παρουσία της σε όλα τα κανάλια διανομής, δίνοντας έμφαση στη βελτίωση της εφοδιαστικής αλυσίδας, στην αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των πελατών και στην περαιτέρω ανάπτυξη του προϊόντικού χαρτοφυλακίου. Η μέχρι σήμερα πορεία βρίσκεται, σύμφωνα με πληροφορίες, εντός των επιχειρησιακών στόχων που έχουν τεθεί για τη φετινή χρήση, ενώ οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι η διοίκηση εκτιμά πως, εφόσον δεν υπάρξουν νέες αναταράξεις στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον, το 2026 μπορεί να ολοκληρωθεί με περαιτέρω αύξηση πωλήσεων και λειτουργικής κερδοφορίας.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΠΟ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Ιδιαίτερη βαρύτητα εξακολουθεί να δίνεται στις διεθνείς αγορές καθώς και το brand Theoni έχει αποκτήσει αναγνωρισιμότητα στο εξωτερικό.

Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία συνεχίζει να διευρύνει το διεθνές εμπορικό της δίκτυο, εδραιώνοντας τη θέση της στις αγορές όπου ήδη δραστηριοποιείται και αναπτύσσοντας νέες συνεργασίες σε χώρες που εμφανίζουν προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, συνεχίζεται η υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματος, το οποίο επικεντρώνεται στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας, στον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων και στην αυτοματοποίηση των παραγωγικών διαδικασιών. Στον σχεδια-



Δημήτρης Τσέλιος,
CEO, Θεόνη



σμό περιλαμβάνονται ακόμη επενδύσεις που αφορούν τη βελτίωση της ενεργειακής αποδοτικότητας, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την αναβάθμιση των υποδομών, με στόχο τη δημιουργία ενός πιο ευέλικτου παραγωγικού μοντέλου.

ΟΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΤΟΥ 2025

Η εικόνα του φετινού α' εξαμήνου έρχεται σε συνέχεια μιας χρήσης κατά την οποία η εταιρεία προχώρησε στην ολοκλήρωση σημαντικών επενδύσεων στις παραγωγικές και υποστηρικτικές της υποδομές.

Μεταξύ αυτών ξεχωρίζει η ολοκλήρωση και η έναρξη λειτουργίας της νέας ιδιόκτητης εγκατάστασης logistics στον Ελληνόπυργο Θεσσαλίας, επένδυση που ενίσχυσε τις δυνατότητες αποθήκευσης και διανομής των προϊόντων.

Παράλληλα πραγματοποιήθηκαν αναβαθμίσεις στον παραγωγικό εξοπλισμό, ενώ η εταιρεία προχώρησε και στην πώληση ανενεργού μηχανολογικού εξοπλισμού, επιτυγχάνοντας τίμημα υψηλότερο από την εκτιμώμενη αξία ρευστοποίησής του.

Επίσης προχώρησε στην πλήρη αξιοποίηση των νέων γραμμών παραγωγής για συσκευασίες PET, γυαλιού και χάρτινης συσκευασίας, οι οποίες αύξησαν τη συνολική παραγωγική δυναμικότητα και επέτρεψαν την επέκταση της παρουσίας της σε νέα κανάλια διάθεσης και σε αγορές υψηλότερης προστιθέμενης αξίας.

Την ίδια περίοδο εμπλουτίστηκε και το χαρτοφυλάκιο προϊόντων με τρεις νέους κωδικούς

– 750 ml Glass Still, 750 ml Glass Sparkling και 2 λίτρων Carton – διευρύνοντας τις διαθέσιμες επιλογές σε διαφορετικά κανάλια κατανάλωσης.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

Οι επενδύσεις αυτές, σε συνδυασμό με τη βελτιστοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και της εφοδιαστικής αλυσίδας, συνέβαλαν στην ενίσχυση των οικονομικών επιδόσεων κατά τη χρήση 2025.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 38.192

2024: 32.007

Μεταβολή: 19,32%

Μικτό Αποτέλεσμα

2025: 20.895

2024: 17.229

Μεταβολή: 21,28%

Κέρδη προ φόρων

2025: 2.405

2024: 2.118

Μεταβολή: 13,57%

Καθαρά κέρδη

2025: 2.240

2024: 2.118

Μεταβολή: 5,74%

Την ίδια στιγμή, η αύξηση των εξόδων διοίκησης και διάθεσης συνδέθηκε με την ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού, τις επενδύσεις στην εμπορική ανάπτυξη, τις νέες υποδομές logistics και την υποστήριξη της ανάπτυξης νέων προϊόντων.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΑΠΟ DANIEL

Στις εξελίξεις που επηρέασαν τα οικονομικά αποτελέσματα περιλαμβάνεται και η αποζημίωση για τις ζημιές που προκάλεσε η θεομηνία Daniel. Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της Α.Η.Β Group τον Μάρτιο του 2026 η εταιρεία έλαβε τη σχετική απόφαση της Περιφέρειας Θεσσαλίας, βάσει της οποίας οι συνολικές ζημιές αποτιμήθηκαν σε €485 χιλ. Από το ποσό αυτό αναγνωρίστηκε αποζημίωση €339,5 χιλ., η οποία έχει ήδη ενσωματωθεί στα αποτελέσματα της χρήσης 2025 ως λοιπό έσοδο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES



**DIMORAGKAS
VAIOS**

Managing Director,
NIELSENQ Greece
& Bulgaria



**KAKKAVAS
CHRISTOS**

Executive Advisor JLL,
Athens Economics



**KONTOS
DIMITRIS**

Chief Operating Officer,
METRO



**KOUTSOURADI
ARGYRO**

CEO & Founder,
Myrovolos Organics



**LOULOUMARIS
SYMEON**

Country Manager Danone
Specialized Nutrition,
Plant Based, Dairy
Numil Hellas S.A.



**PAPACHRISTOS
CHARALAMBOS**

President, SEFYMEN



**SINODINOS
DIMITRIS**

President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**

Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**

Chairman, HAPO



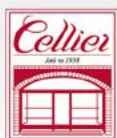
**ZOUKAS
KOSTAS**

President, PEMETE

POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

elvīda
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **MY MARKET**

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €44 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2026 ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ

Με έμφαση στην ανάπτυξη του δικτύου της και την ενίσχυση της παρουσίας της σε περιοχές με αυξημένη εμπορική και τουριστική δυναμική, η My market συνεχίζει το επενδυτικό της πλάνο, προχωρώντας σε ανακαινίσεις υφιστάμενων καταστημάτων, νέα σημεία πώλησης και επέκταση του μοντέλου My market Local σε όλη την Ελλάδα.

Στο πλαίσιο αυτό, ολοκληρώθηκε η πλήρης ανακαίνιση του καταστήματος My market στην Μυτιλήνη, το οποίο επαναλειτούργησε στις 29 Μαΐου μετά από επένδυση ύψους περίπου €4,4 εκατ.

Παράλληλα, η εταιρεία ενισχύει την παρουσία της στην Λευκάδα με τη λειτουργία νέου καταστήματος, το οποίο αποτελεί μετεγκατάσταση του υφιστάμενου σημείου στο νησί. Το νέο My market βρίσκεται σε κεντρική τοποθεσία, στη συμβολή των οδών Αντώνη Τζε-

βελέκη και Δημήτρη Καλυβιώτη, δίπλα στο Δημαρχείο, και διαθέτει χώρο πώλησης 677 τ.μ., σύγχρονες εγκαταστάσεις, χώρο στάθμευσης, συμβατικά και αυτόματα ταμεία.

MY MARKET LOCAL

Την ίδια στιγμή, συνεχίζεται η ανάπτυξη του δικτύου My market Local, το οποίο αριθμεί πλέον 77 καταστήματα. Κατά τους τελευταίους μήνες, νέα σημεία προστέθηκαν μεταξύ άλλων στην Νάξο, την Πάρο, την Αντίπαρο και την Θεσσαλονίκη, ενώ η επέκταση συνεχίστηκε στην Νέα Ιωνία, τον Άγιο Δημήτριο και τον Πειραιά.

Η στρατηγική των My market Local επικεντρώνεται ιδιαίτερα σε νησιά και τουριστικούς προορισμούς, με καταστήματα επιφάνειας 400 έως 600 τ.μ., τα οποία συνδυάζουν την ευκολία ενός καταστήματος γειτονιάς



με την ποικιλία ενός μεγαλύτερου super market. Με τον τρόπο αυτό, η εταιρεία επιδιώκει να καλύψει τόσο τις καθημερινές ανάγκες των τοπικών κοινωνιών όσο και τις αυξημένες ανάγκες που δημιουργεί η εποχική τουριστική κίνηση.

Συνολικά, όπως αναφέρεται στην ανακοίνωση, οι φετινές επενδύσεις της My market σε νέα καταστήματα και ανακαινίσεις ανέρχονται μέχρι σήμερα σε €44 εκατ., επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική της για συνεχή αναβάθμιση του δικτύου, επέκταση σε νέες αγορές και βελτίωση της εμπειρίας αγορών για τους καταναλωτές σε όλη την Ελλάδα.

• **LIDL ΕΛΛΑΣ**

ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗΣ ΓΙΑ 30 ΝΕΑΡΕΣ ΑΘΛΗΤΡΙΕΣ ΜΕΣΩ ΤΟΥ LIDL LEAGUE 2026

Μια νέα πρωτοβουλία κοινωνικής ενδυνάμωσης, με επίκεντρο το γυναικείο ποδόσφαιρο, την εκπαίδευση και την ανάπτυξη δεξιοτήτων, υλοποίησε η Lidl Ελλάς, διοργανώνοντας το Lidl League 2026 από τις 10 έως τις 12 Ιουλίου στην Αθήνα.

Η δράση συνδύασε την αθλητική εμπειρία με εκπαιδευτικά προγράμματα και βιωματικά workshops, προσφέροντας σε 30 έφηβες αθλήτριες ηλικίας 15 έως 17 ετών εργαλεία προσωπικής ανάπτυξης και επαγγελματικής προετοιμασίας, με στόχο να ενισχύσει την αυτοπεποίθησή τους και να συμβάλει στη δημιουργία ίσων ευκαιριών.

Με κεντρικό μήνυμα "Ίδιο γήπεδο, ίδιοι κανόνες", το Lidl League 2026 ανέδειξε τον αθλητισμό ως πεδίο ανάπτυξης αξιών όπως η συνεργασία, η ανθεκτικότητα και η ηγεσία, στοιχεία που μπορούν να αποτελέσουν εφόδια και πέρα από τον αγωνιστικό χώρο.

Η διοργάνωση ξεκίνησε την Παρασκευή 10 Ιουλίου στο Lidl House Athens, όπου υποδέχθηκαν οι δύο φιναλίστ ομάδες του Πανελληνίου Σχολικού Πρωταθλήματος Ποδοσφαίρου Κοριτσιών, μαζί με τους προπονητές τους. Την έναρξη κήρυξε ο Μίλτος Φοροζίδης, CEO και Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς, ο οποίος υπογράμμισε τη σημασία του



αθλητισμού και της υγιεινής διατροφής στη Στο πλαίσιο της διοργάνωσης, εκπρόσωποι από τον αθλητισμό, την επιχειρηματικότητα, την πολιτική και την κοινωνία ανέπτυξαν θεματικές γύρω από την καταπολέμηση των έμφυλων στερεοτύπων, την ανάπτυξη ηγετικών δεξιοτήτων και τη σημασία της συμπερίληψης.

ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Μεταξύ των ομιλητών βρέθηκαν

- ο Γιώργος Καπουτζίδης, ηθοποιός, σεναριογράφος και Πρεσβευτής της Lidl Ελλάς
- η αθλήτρια Γεωργία Καλτσά
- ο Δρ. Χρίστος Δήμας, Υπουργός Υποδομών και Μεταφορών

- η διεθνής διαιτήτρια Ελένη Αντωνίου
- η Λώρα Δημητρίου, Διευθύντρια Στρατηγικού Σχεδιασμού & Ανάπτυξης Ποδοσφαίρου της ΕΠΟ
- η Γκέλυ Παπαδημητρίου, Head of Talent Development & Engagement της Lidl Ελλάς

ΕΜΠΡΑΚΤΗ ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΤΗΣ LIDL

Παράλληλα, οι αθλήτριες συμμετείχαν σε workshops ανάπτυξης επαγγελματικών δεξιοτήτων από την Αθηνά Πωλίνα Ντόβα, COO & Co-Founder της Oniwi, σε εργαστήρια αθλητικής ψυχολογίας με τη Φρόσω Μήτσιου, καθώς και σε πρόγραμμα για τη συνειδητή διατροφή και ευεξία από τον αθλητικό διατροφολόγο Ιωάννη Τσεκούρα.

"Για την Lidl Ελλάς, το Lidl League δεν είναι απλώς ένα αθλητικό γεγονός, αλλά μια έμπρακτη δέσμευση απέναντι στη συμπερίληψη, τη διαφορετικότητα και την ανάδειξη του γυναικείου ταλέντου. Θέλουμε να δώσουμε στη νέα γενιά γυναικών τα εφόδια να διεκδικήσουν τη θέση που τους αξίζει, καταρρίπτοντας κάθε "γυάλινη οροφή", δήλωσε ο Μίλτος Φοροζίδης CEO και Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς.

• ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ

ΣΤΑ €111,86 ΕΚΑΤ. Η ΕΙΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΑΜΚ ΤΗΣ ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ HOLDING - Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΟ 2025

Την εικόνα που διαμορφώνεται στο πλαίσιο αύξησης μετοχικού κεφαλαίου της Γευσήνουσ Holding αποτυπώνει η έκθεση αποτίμησης της εταιρείας ορκωτών ελεγκτών Compass. Συγκεκριμένα, προβλέπεται η εισφορά σε είδος των ακόλουθων εταιρικών συμμετοχών:

- 2.000.000 κοινές ονομαστικές μετοχές της Γευσήνουσ ABEE, ονομαστικής

αξίας €0,30 εκάστη

- 8.020 εταιρικά μερίδια της Γευσήνουσ ΕΠΕ, ονομαστικής αξίας €30 έκαστο
- 10.574 κοινές και προνομιούχες ονομαστικές μετοχές της ΤΟΠ ΚΡΑΦΤ Α.Ε., ονομαστικής αξίας €29,35 εκάστη
- 19.800 κοινές ονομαστικές μετοχές της Χρυσή Χήνα Α.Ε., ονομαστικής αξίας €30,00 εκάστη

Η συνολική μέση αξία των εισφερόμενων μετοχών που προέκυψε βάση των μεθόδων αποτίμησης ανέρχεται σε €111.858.390, η οποία αποτυπώνει τη συνολική αποτίμηση της συναλλαγής για τους σκοπούς της αύξησης με εισφορά σε είδος στη Γευσήνουσ Holding με ανταλλαγή μετοχών.

Όνομα Εταιρείας	Μονάδες	Αξία Ιδίων Κεφαλαίων Εταιρείας
ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ ΑΒΕΕ	€	78.880.992
ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ ΕΠΕ	€	12.276.498
ΤΟΠ ΚΡΑΦΤ ΑΕ	€	13.423.873
ΧΡΥΣΗ ΧΗΝΑ ΑΕ	€	7.277.027
ΣΥΝΟΛΟ	€	111.858.390

Σημειώνεται ότι η Γευσήνουσ Holding συστάθηκε στα τέλη του 2025. Έχει ως κύριο σκοπό της τις υπηρεσίες εταιρειών χαρτοφυλακίου (holding), ενώ στο αντικείμενό της περιλαμβάνονται επίσης υπηρεσίες παροχής συμβουλών σε θέματα μάρκετινγκ, προώθησης πωλήσεων, οργάνωσης παραγωγής και διαχείρισης επιχειρηματικών διαδικασιών.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΟ 2025

Αναφορικά με τα μεγέθη του ομίλου Γευσήνουσ, η περυσινή χρονιά εκτιμάται ότι έκλεισε με πωλήσεις περίξ των €125 εκατ., EBITDA €13 εκατ. και καθαρά κέρδη της τάξης των €7 εκατ.

ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ ΑΒΕΕ

Πιο αναλυτικά, η Γευσήνουσ ΑΒΕΕ εμφάνισε πέρυσι ανάπτυξη 3,72%, ενώ αυξημένο ήταν και το μικτό αποτέλεσμα. Από την άλλη πλευρά, η αύξηση του κόστους λειτουργίας της εταιρείας οδήγησε σε χαμηλότερα επίπεδα το EBITDA του ομίλου. Ωστόσο η αύξηση κάποιων λοιπών εσόδων (όπως π.χ. μη φορολογημένων προσαρμογών σε ΕΛΠ, προβλέψεις μη είσπραξης απαιτήσεων, επιχορηγήσεις κ.ά.) οδήγησε σε βελτιωμένο αποτέλεσμα στην τελική γραμμή του ισολογισμού.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 85.826

2024: 82.746

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 32.014

2024: 30.858

EBITDA

2025: 7.513

2024: 5.326

Κέρδη προ φόρων

2025: 5.834

2024: 8.244

Καθαρά κέρδη

2025: 4.536

2024: 4.098

δημιουργήσει νέες προοπτικές ανάπτυξης τόσο στην υφιστάμενη αγορά όσο και σε νέες συνεργασίες.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 10.291

2024: 10.154

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 4.130

2024: 4.014

EBITDA

2025: 1.197

2024: 1.321

Κέρδη προ φόρων

2025: 814

2024: 1.053

Καθαρά κέρδη

2025: 600

2024: 761

ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ ΕΠΕ

Αναφορικά με την Γευσήνουσ ΕΠΕ, ολοκλήρωσε το 2025 με μικρή αύξηση των πωλήσεων και πτώση των κερδών. Φέτος βασικός στόχος είναι η ολοκλήρωση της επένδυσης που αφορά τη νέα μονάδα παραγωγής στην Κρήτη. Σύμφωνα με τη διοίκηση, η επένδυση αυτή εκτιμάται ότι θα ενισχύσει σημαντικά την παραγωγική δυναμικότητα της εταιρείας, θα βελτιώσει την αποδοτικότητα των λειτουργιών της και θα

ΧΡΥΣΗ ΧΗΝΑ (ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ NORTH)

Η Χρυσή Χήνα εμφάνισε πέρυσι ανάπτυξη που άγγιξε το 40%, ενώ η κερδοφορία της σχεδόν διπλασιάστηκε σε σχέση με το 2024. Κατά τη διάρκεια του 2025, ενίσχυσε σημαντικά την εμπορική και επιχειρη-

σιακή της δραστηριότητα, αναλαμβάνοντας νέα συμβόλαια συνεργασίας τόσο με μεγάλες εταιρείες αλλά και ιδιωτικά σχολεία για την παροχή υπηρεσιών σίτισης προσωπικού και μαθητών. Παράλληλα, προχώρησε σε εξαγορά της εταιρείας Golden Sandwich στις 17/12/2025, διευρύνοντας περαιτέρω το επιχειρηματικό της αποτύπωμα και ενισχύοντας τη θέση της στην αγορά.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 5.675

2024: 4.079

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 1.615

2024: 1.055

EBITDA

2025: 1.003

2024: 520

Κέρδη προ φόρων

2025: 912

2024: 502

Καθαρά κέρδη

2025: 708

2024: 390



Μανώλης
Βαβουράκης,
Πρόεδρος &
CEO, Γευσή-
νους

Η εταιρεία προγραμματίζει την υλοποίηση νέου έργου που αφορά την ανάπτυξη smart stores, ήτοι αυτόματων σημείων πώλησης τελευταίας τεχνολογίας με το brand "Quick & Fresh". Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία αποσκοπεί στη διεύρυνση των καναλιών διάθεσης, στην ενίσχυση της παρουσίας της εταιρείας στην αγορά και στην παροχή σύγχρονων και αποδοτικών λύσεων εξυπηρέτησης των καταναλωτών.

ΤΟΠ ΚΡΑΦΤ (MEDITERRANEAN LIFE)

Τέλος για την ΤΟΠ ΚΡΑΦΤ δεν υπάρχουν δημοσιευμένα αποτελέσματα για την περυσινή χρονιά.

DATA 2024 (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών: 14.140

EBITDA: 1.670

Κέρδη προ φόρων: 1.240 εκατ.

Καθαρή κερδοφορία: 953,24

Πέρυσι απορρόφησε την εταιρεία Κοσμογεύσεις η οποία το 2024 εμφάνιζε πωλήσεις €8,25 εκατ., EBITDA €671 χιλ. και ζημίες €9,32 χιλ.

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

• NESTLE PURINA

ΕΠΕΝΔΥΕΙ 520 ΕΚΑΤ. ΕΛΒΕΤΙΚΑ ΦΡΑΓΚΑ ΓΙΑ ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ

Σε επένδυση ύψους 520 εκατ. ελβετικών φράγκων (CHF) προχωρά η Nestlé Purina για την κατασκευή νέας μονάδας παραγωγής τροφών για κατοικίδια στην Μάντοβα της Ιταλίας, ανταποκρινόμενη στην αυξανόμενη ζήτηση για premium προϊόντα διατροφής σκύλων και γατών στην ευρωπαϊκή αγορά.

Η νέα εγκατάσταση θα συνδυάζει μονάδα παραγωγής υγρών τροφών για κατοικίδια με ένα σύγχρονο κέντρο logistics, το οποίο θα εξυπηρετεί τόσο τα προϊόντα της Purina, όσο και άλλες κατηγορίες προϊόντων της Nestlé. Με την ολοκλήρωση της επένδυσης, η Purina θα διαθέτει συνολικά 15 παραγωγικές μονάδες στην Ευρώπη, εξυπηρετώντας μια αγορά περίπου 111 εκατ. γατών και 91 εκατ. σκύλων.

Η μονάδα θα παράγει super-premium υγρές τροφές για γάτες και σκύλους, ενισχύοντας βασικά εμπορικά σήματα της Purina. Σύμφωνα με την εταιρεία, ο κλάδος των προϊόντων για κατοικίδια αντιπροσωπεύει πλέον το 29% των πωλήσεων της Nestlé στην ευρωπαϊκή αγο-

ρά και συνεχίζει να καταγράφει ισχυρή οργανική ανάπτυξη.

ΥΨΗΛΟΙ ΡΥΘΜΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Ο CEO της Nestlé Purina PetCare Europe, Rafael Lopez, δήλωσε ότι η επένδυση αποτελεί σαφή ένδειξη της στρατηγικής ανάπτυξης της εταιρείας στον κλάδο των τροφών για κατοικίδια, επισημαίνοντας ότι οι premium υγρές τροφές αποτελούν μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες κατηγορίες, καθώς οι ιδιοκτήτες κατοικίδιων αναζητούν προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας και μεγαλύτερης ποικιλίας.

Η ευρωπαϊκή αγορά τροφών για κατοικίδια εκτιμάται ότι προσεγγίζει τα 30 δισ. ελβετικά φράγκα, με τη ζήτηση να ενισχύεται τόσο από την αύξηση του αριθμού των κατοικίδιων όσο και από τη στροφή των καταναλωτών προς προϊόντα υψηλότερης ποιότητας. Ιδιαίτερα οι υγρές τροφές για γάτες κατέγραψαν ανάπτυξη 8% στην Ευρώπη το 2025.



Παράλληλα, η νέα πλατφόρμα logistics αναμένεται να βελτιώσει την εξυπηρέτηση των πελατών, να περιορίσει το περιβαλλοντικό αποτύπωμα των μεταφορών και να ενισχύσει την ανθεκτικότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας για τα προϊόντα της Purina και άλλων εμπορικών σημάτων της Nestlé.

Η ανάπτυξη του έργου θα πραγματοποιηθεί σταδιακά τα επόμενα χρόνια, με την έναρξη της παραγωγικής λειτουργίας να προγραμματίζεται για το 2029. Η εγκατάσταση θα ενσωματώνει τεχνολογίες για τη μείωση των εκπομπών, την εξοικονόμηση νερού, την ανάκτηση ενέργειας και τον περιορισμό της κυκλοφορίας που συνδέεται με τις μεταφορές.

• CRETA ELEON

ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €2 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΝΕΑ ΓΡΑΜΜΗ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ ΚΑΙ ΚΤΙΡΙΑΚΑ - ΜΠΗΚΕ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ

Να διευρύνει τη λίστα των εξαγωγικών της προορισμών επιχειρεί η Creta Eleon, χτίζοντας σταδιακά παρουσία σε αγορές στις οποίες διακρίνει περιθώρια ανάπτυξης.

Μια από αυτές είναι ο Καναδάς όπου, όπως αναφέρει στο FNB Daily η Διευθύνουσα Σύμβουλος της εταιρείας, Ελένη Αναγνωστάκη-Ψαρουδάκη, ξεκίνησε μέσα στο α' εξάμηνο συνεργασία με τοπική εταιρεία. "Είναι μια αγορά που παρουσιάζει αρκετό ενδιαφέρον για εμάς και φιλοδοξούμε να αποκτήσουμε εκεί μια καλή θέση με προσεκτικές κινήσεις", επισημαίνει, προσθέτοντας ότι σημαντικά όπλα στην προσπάθεια αυτή είναι οι βραβεύσεις που απέσπασε σε τοπικούς διαγωνισμούς.

ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Παράλληλα, συνεχίζει να ενισχύει το αποτύπωμά της και στις ΗΠΑ όπου έχει διεισδύσει εδώ κι αρκετά, με νέες συμφωνίες που έκλεισε στο πρώτο μισό του έτους- τόσο για private label, όσο και για επώνυμο προϊόν. Σε αντίθεση με την Β. Αμερική, η κα Αναγνωστάκη-Ψαρουδάκη εμφανίζεται απαισιόδοξη για τις προοπτικές της ευρωπαϊκής αγοράς η οποία αφενός εμφανίζεται πολύ επηρεα-

σμένη από τις πληθωριστικές πιέσεις, αφετέρου πιέζεται πολύ από τις εισαγωγές εκ Τυνησίας. "Είναι ένα πολύ σοβαρό πρόβλημα που, πέρα από την τυποποίηση, αγγίζει πολύ και την πρωτογενή παραγωγή. Αν δεν μπει ένα φρένο και συντηρηθεί αυτό το καθεστώς αસυδοσίας, σε κάποια χρόνια δεν θα υπάρχει ευρωπαϊκό ελαιόλαδο", τονίζει.

ΜΕΓΑΛΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ, ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΙΜΩΝ

Η συνομιλήτριά μας περιγράφει με μελανά χρώματα την κατάσταση στην αγορά του προϊόντος καθώς, σύμφωνα με την ίδια, στη χώρα μας και δη στην Κρήτη υπάρχουν πολύ μεγάλα αποθέματα ενώ οι τιμές έχουν καταρρεύσει. "Αυτή τη στιγμή το έξτρα παρθένο βρίσκεται στα €3,50 - €3,80 το κιλό, ωστόσο το νούμερο αυτό είναι κατά βάση θεωρητικό γιατί στην πράξη δεν υπάρχει ενδιαφέρον και δεν γίνονται δουλειές", υπογραμμίζει. "Είναι εντυπωσιακό, δε, ότι η χώρα μας δεν αναλαμβάνει κάποια πρωτοβουλία να θέξει το ζήτημα με τις ανεξέλεγκτες εισαγωγές αλλά περιμένουμε να αντιδράσουν άλλες χώρες παραγωγοί, όπως η Ιταλία για να ακολουθήσουμε", συμπληρώνει.

ΟΙ TIMEΣ ΕΡΙΞΑΝ ΤΟΝ ΤΖΙΡΟ

Η πτώση των τιμών που ξεπερνάει κατά πολύ το €1 το κιλό σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα είναι και η βασική αιτία για τον μειωμένο τζίρο της Creta Eleon στο εξάμηνο, παρά το γεγονός ότι στις ποσότητες δεν υπάρχει σημαντική διαφορά. Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι η εταιρεία, το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων της οποίας προέρχεται από τις εξαγωγές, δραστηριοποιείται στην εμπορία τόσο τυποποιημένου, όσο και χύμα ελαιόλαδου, έχοντας θέσει ως στόχο το συντομότερο δυνατό το πρώτο να καταλαμβάνει το σύνολο των πωλήσεων της.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 22.733

2023: 33.534

2022: 21.023

EBIT

2024: 3.109

2023: 1.543

2022: (826)

Αποτέλεσμα προ φόρων

2024: 3.033

2023: (1.743)

2022: (894)



ΝΕΑ ΓΡΑΜΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΩΝ

Παρά τα προβλήματα, σημειώνει η κα Αναγνωστάκη-Ψαρουδάκη, συνεχίζονται οι επενδύσεις στις παραγωγικές υποδομές. Πρόσφατα ολοκληρώθηκε και τέθηκε σε λειτουργία νέα γραμμή μεταλλικών συσκευασιών, μια επένδυση €300-€400 χιλ. που υλοποιήθηκε μέσω του προγράμματος Εξωστρέφεια.

Σειρά παίρνει τώρα ένα μεγαλύτερο επενδυτικό σχέδιο ύψους €2 εκατ. για δεύτερη γραμμή εμφιάλωσης, νέες ετικετέζες και κτιριακά -συμπεριλαμβανομένης επέκτασης των αποθηκευτικών εγκαταστάσεων- που έχει υποβληθεί προς ένταξη στη δράση Π3-73-2.3 [Στήριξη επενδύσεων στη μεταποίηση/εμπορία/ανάπτυξη γεωργικών προϊόντων] του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων. Το σχέδιο έχει ορίζοντα υλοποίησης ενός έτους.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **GALAXY FOODS**

ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΩΝ €2 ΕΚΑΤ. - ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ DRESSINGS ΠΡΟ ΤΩΝ ΠΥΛΩΝ

Στην εδραίωσή της στις αγορές που εισήλθε το 2025 και στην περαιτέρω ανάπτυξη των νέων συνεργασιών επικεντρώνει την προσοχή της για φέτος η Galaxy Foods, συνεχίζοντας παράλληλα να επενδύει στις παραγωγικές της υποδομές.

Όπως σημειώνει στο Fnb Daily ο Γενικός Διευθυντής της εταιρείας, Πολυχρόνης Μαβίδης, η περυσινή χρονιά ολοκληρώθηκε με ανάπτυξη 15% στον κύκλο εργασιών, ξεπερνώντας τις αρχικές εκτιμήσεις. Ο στόχος αυτή τη στιγμή "είναι να διατηρηθούμε στα επίπεδα αυτά, βάζοντας τις βάσεις για ανάπτυξη που θα έχει βάθος και διάρκεια".

ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΕ ΤΑ ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΚΟΣΤΗ

Το εγχείρημα δεν είναι πάντα εύκολο, σχολιάζει, ειδικά "εν μέσω μιας ιδιαίτερης

χρονιάς, με αναταραχές στο γεωπολιτικό πεδίο και με αυξήσεις στις τιμές των πρώτων υλών". Τις αυξήσεις αυτές, η Galaxy Foods αποφάσισε να απορροφήσει σχεδόν στο 100%, απόφαση που, όπως τονίζει, δεν πάρθηκε ελαφρά τη καρδιά. "Κρίναμε ότι έπρεπε να κρατήσουμε τις τιμές και να μην περάσουμε τα επιπλέον κόστη στον πελάτη. Σίγουρα δεν ήταν μια εύκολη απόφαση, ήταν όμως αναγκαία. Γενικά θεωρώ ότι διανύουμε μια εποχή που επιτάσσει δύσκολες αποφάσεις", υπογραμμίζει.

ΚΡΑΤΑΕΙ ΤΖΙΡΟ ΚΑΙ ΤΟΝΑΖ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Τόσο ο όγκος, όσο και η αξία πωλήσεων στο πρώτο μισό του έτους κινήθηκαν στα αντίστοιχα περυσινά επίπεδα. "Αυτό δεν

είναι κάτι που μας πειράζει, κάθε άλλο μάλιστα. Ο στόχος για φέτος είναι κρατήσουμε τα νούμερα του 2025 και, αν μπορούμε, να τα ανεβάσουμε λίγο. Μεταξύ άλλων, προτεραιότητα είναι να εδραιώσουμε στις αγορές που ανοίξαμε με νέους πελάτες, δίχως αυτό φυσικά να γίνεται εις βάρος του υφιστάμενου πελατολογίου", τονίζει ο κ. Μαβίδης. "Επιπλέον, επαναπροσεγγίζουμε με μεγαλύτερη προσοχή και λεπτομέρεια αγορές, όπως αυτές της Ασίας, που δείχνουν τα τελευταία χρόνια ιδιαίτερα ζωηρό ενδιαφέρον για τα προϊόντα μας", προσθέτει, υπενθυμίζοντας ότι οι εξαγωγές της εταιρείας πλέον αντιστοιχούν στο 40% του τζίρου της.

Σε αυτό το πλαίσιο, ο προγραμματισμός προβλέπει την παρουσία της Galaxy Foods σε εκθέσεις όπως η PLMA στο Σικάγο, η SIAL στο Παρίσι και, βέβαια, στην Food Expo της Αθήνας.

ΝΕΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΓΙΑ ΧΥΜΟ ΛΕΜΟΝΙ ΣΤΗΝ SIAL

Στην τελευταία έκθεση είναι πολύ πιθανό να κάνει την εμφάνισή της και μια νέα σειρά dressings πάνω στην οποία δουλεύει εδώ και αρκετό καιρό το Τμήμα R&D της Galaxy Foods.

"Ουσιαστικά θα ανοίξουμε μια νέα κατηγορία", σχολιάζει ο κ. Μαβίδης, δίχως να αποκαλύπτει περισσότερες λεπτομέρειες. Νωρίτερα πάντως, στην SIAL θα παρουσιάσουν κάποιες καινούργιες συσκευασίες με νέο design για το χυμό λεμονιού.

ΠΙΘΑΝΗ Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΤΟ 2027

Στο μεταξύ, σε εξέλιξη βρίσκεται το επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €2 εκατ. που εστιάζει στον εκσυγχρονισμό και την προμήθεια νέου μηχανολογικό εξοπλισμό, κτιριακή επέκταση, περαιτέρω αυτοματοποίηση και ψηφιοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας κ.α.

Το πρόγραμμα δεν αποκλείεται να επεκταθεί μέχρι το 2027, ενδεχομένως και με αύξηση του προϋπολογισμού ενώ ήδη τα οφέλη του αρχίζουν να γίνονται αντιληπτά σε κάποιες από τις γραμμές παραγωγής όπου η δυναμικότητα έχει αυξηθεί κατά 30%.



Πολυχρόνης Μαβίδης, Γενικός Διευθυντής, Galaxy Foods

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **DIAGEO**

ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΔΣ, ΨΑΧΝΕΙ ΣΤΕΛΕΧΗ Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ

Ο Πρόεδρος της Diageo, John Manzoni, σχεδιάζει αναδιάρθρωση του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας και αναζητά νέα μέλη με εμπορική εμπειρία στον κλάδο των αλκοολούχων ποτών ή στη διανομή ποτών, σύμφωνα με δημοσίευμα των Financial Times, το οποίο επικαλείται τρεις πηγές με γνώση του θέματος. Σύμφωνα με μία από τις πηγές, ο Manzoni "δεν είναι ικανοποιημένος με το Διοικητικό Συμβούλιο που παρέλαβε".

Παράλληλα, επιθυμεί να τοποθετήσει νέα μη εκτελεστικά μέλη, τα οποία θα είναι σε θέση να ασκούν ουσιαστικό έλεγχο και να αμφισβητούν δημιουργικά τις αποφάσεις του CEO της εταιρείας, Dave Lewis, καθώς εκείνος επιχειρεί να υλοποιήσει τον μετασχηματισμό του ομίλου.

Σύμφωνα με τους Financial Times, ο Manzoni επιδιώκει να ενισχύσει το Διοικητικό Συμβούλιο με στελέχη των οποίων η επιρροή και η εμπειρία στον κλάδο των ποτών θα λειτουργούν ως αντίβαρο στις αποφάσεις του Lewis.

ΟΙ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ

Το δημοσίευμα αναφέρει ακόμη ότι ο Manzoni εκφράζει ανησυχίες πως το σημερινό Διοικητικό Συμβούλιο δεν διαθέτει επαρκή γνώση του κλάδου ώστε να καθοδηγεί αποτελεσματικά τον νέο CEO ή να αποτρέψει ενδεχόμενες υπερβολικές κινήσεις στο πλαίσιο της στρατηγικής αναδιάρθρωσης. Ο Dave Lewis, γνωστός με το προσωνύμιο "Drastic Dave" λόγω των επιθετικών περικοπών κόστους που εφάρμοσε κατά τη θητεία του στις Tesco και Unilever, έχει ήδη δρομολογήσει πρόγραμμα αναδιάρθρωσης στον όμιλο αλκοολούχων ποτών, ο οποίος βρίσκεται αντιμέτωπος με προκλήσεις στην ανάπτυξή του, όπως είχαν αναφέρει σε προηγούμενο δημοσίευσμά τους οι Financial Times.

Τον Μάιο, ο Lewis είχε δηλώσει ότι η εταιρεία θα επικεντρωθεί στην αντιμετώπιση της υποτονικής πορείας των πωλήσεων στην Βόρεια Αμερική, τη μεγαλύτερη αγορά της Diageo, την οποία χαρακτήρισε ως τη "με-



Sir John Manzoni, Πρόεδρος, Diageo

γαλύτερη πρόκληση" για τον όμιλο.

Στα μέτρα που εξετάζονται περιλαμβάνονται και μειώσεις τιμών σε ορισμένες μάρκες τεκίλας, όπως η Casamigos, με στόχο την τόνωση της ζήτησης.

• **Ε.Σ.Ε – ΥΠ.ΕΝ**

ΝΕΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΤΩΝ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΕΩΣ ΤΟ 2030

Στην υπογραφή Εθελοντικού Συμφώνου Συνεργασίας με το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας προχώρησε η Ένωση Σούπερ-Μάρκετ Ελλάδας (ΕΣΕ), με στόχο την ενίσχυση των δράσεων του οργανωμένου λιανεμπορίου για την αντιμετώπιση της σπατάλης τροφίμων.

Το νέο πλαίσιο συνεργασίας, το οποίο τίθεται σε εφαρμογή τον Σεπτέμβριο του 2026, δημιουργεί ένα κοινό πεδίο δράσης μεταξύ της Πολιτείας και του κλάδου των super market, με στόχο οι υφιστάμενες πρωτοβουλίες των επιχειρήσεων να αποκτήσουν μεγαλύτερη συστηματικότητα και μετρήσιμο αποτέλεσμα. Στο πλαίσιο του Συμφώνου, η ΕΣΕ αναλαμβάνει τον συντονισμό της εθελοντικής συμμετοχής των 19 επιχειρήσεων-μελών της σε δράσεις πρόληψης και περιορισμού των αποβλήτων τροφίμων. Στόχος είναι η συνολική συμβολή του κλάδου στην επίτευξη της νέας ευρωπαϊκής δέσμευσης για μείωση κατά 30% των αποβλήτων τροφίμων στο στάδιο του λιανικού εμπορίου και της διανομής τροφίμων έως το 2030, σε σύγκριση με τον μέσο όρο της περιόδου 2021-2023.



Απόστολος Πεταλίδης, Γενικός Διευθυντής, ΕΣΕ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΕΝΗ ΔΡΑΣΗ

Ο Γενικός Διευθυντής της ΕΣΕ, Απόστολος Πεταλίδης, δήλωσε: "Σε μια περίοδο πολλών κρίσεων, κατά την οποία η κλιματική

αλλαγή επηρεάζει την αγροτική παραγωγή, περιορίζει τη διαθεσιμότητα τροφίμων και εντείνει τις πιέσεις στις τιμές, η μείωση της σπατάλης αποτελεί περιβαλλοντική, κοινωνική και οικονομική αναγκαιότητα. Το Εθελοντικό αυτό Σύμφωνο αποτυπώνει την κοινή αντίληψη της Πολιτείας και του οργανωμένου λιανεμπορίου για συντονισμένη δράση. Σημαντικό επόμενο βήμα είναι η εκπαίδευση και ενεργή συμμετοχή των καταναλωτών, αλλά και η διαμόρφωση ενός θεσμικού πλαισίου με ουσιαστικά κίνητρα για τη δωρεά πλεονασμάτων τροφίμων από επιχειρήσεις".

ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ

Οι επιχειρήσεις-μέλη της Ένωσης Σούπερ-Μάρκετ Ελλάδας έχουν ήδη αναπτύξει σειρά πρωτοβουλιών για:

- τη βελτίωση της διαχείρισης των αποθεμάτων
- τη διάθεση προϊόντων με σύντομη ημερομηνία λήξης
- τη δωρεά κατάλληλων προς κατανάλωση τροφίμων
- την ενημέρωση εργαζομένων και καταναλωτών

• LINDT & SPRÜNGLI

ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 4,3% ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ ΧΑΡΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ

Οι οργανικές πωλήσεις της ελβετικής σοκολατοποιίας Lindt & Sprüngli αυξήθηκαν κατά 4,33% το α' εξάμηνο του 2026 (με τις δημοσιευμένες να υποχωρούν κατά 0,9%), κινούμενες εντός του ετήσιου στόχου ανάπτυξης που έχει θέσει η εταιρεία, με βασικούς μοχλούς τις αυξήσεις τιμών και τη συνεχιζόμενη ισχυρή πορεία της στην Βόρεια Αμερική. Η εταιρεία, η οποία αύξησε τις τιμές των προϊόντων της κατά 11,8% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, ανέφερε ότι οι επιδόσεις της επηρε-

άστηκαν από τις γεωπολιτικές αβεβαιότητες και τη μεταβλητότητα των αγορών, παράγοντες που επιβάρυναν την καταναλωτική εμπιστοσύνη και τις τουριστικές ροές, ιδιαίτερα στην Ευρώπη.

Ο τουρισμός αποτελεί σημαντικό παράγοντα για την εταιρεία, καθώς τα προϊόντα της διατίθενται σε αεροδρόμια και δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς, όπως το Λονδίνο, το Παρίσι και η Βιέννη.

DATA Α' Εξάμηνο (σε εκατ. ελβετικά φράγκα)

Πωλήσεις
2026: 2.332
2025: 2.353
2024: 2.158
2023: 2.086
2022: 1.992

Αναφορικά με τους παράγοντες που καθόρισαν την ανάπτυξη στο α' εξάμηνο, οι μεταβολές διαμορφώθηκαν ως εξής σε σχέση με το πρώτο μισό του 2025:

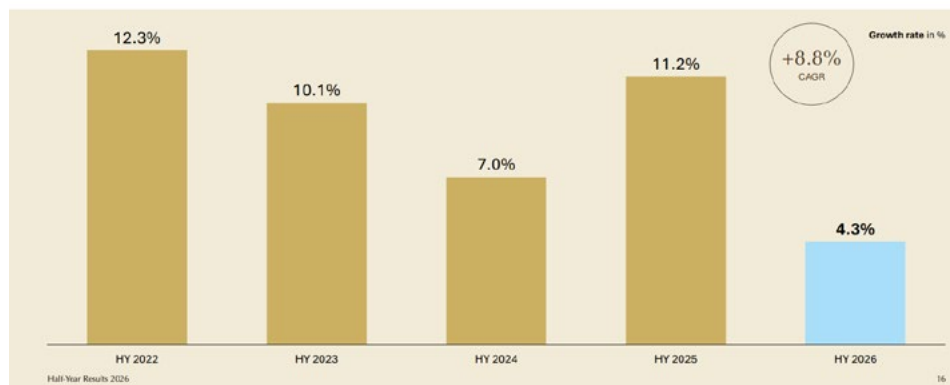
- Τιμές: +11,8%
- Όγκοι: -7,5%
- Συναλλαγματικές ισοτιμίες: -5,2%



Dr. Adalbert Lechner, Group CEO, Lindt & Sprüngli

Organic sales growth

Compound average growth rate in the last 5 years of +8.8%



ΣΤΟΧΟΣ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΟΓΚΩΝ

Υπενθυμίζεται ότι τον Μάρτιο η εταιρεία είχε προβλέψει οργανική ανάπτυξη 4% έως 6% για το σύνολο του 2026, εκτίμηση την οποία επανέλαβε.

Ο Adalbert Lechner, Group CEO της Lindt & Sprüngli, δήλωσε: "Σε ένα περιβάλλον που

χαρακτηρίζεται από υψηλή μεταβλητότητα, καταγράψαμε αποτελέσματα σύμφωνα με τις προσδοκίες. Οι πρωτοβουλίες που έχουμε ήδη θέσει σε εφαρμογή επικεντρώνονται στην ανάκαμψη των όγκων πωλήσεων κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2026 και θέτουν τις βάσεις για την επαναφορά της αναπτυξιακής δυναμικής των πωλήσεων το 2027."

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



• 4ALL

ΤΙ ΕΤΟΙΜΑΖΕΙ Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΙΩΣΗΦΙΔΗ ΤΗΣ ΚΑΦΕΑ TERRA ΣΤΟ RETAIL

Σε νέα φάση ανάπτυξης εισέρχεται η αλυσίδα convenience stores, 4all, καθώς δρομολογεί την περαιτέρω επέκταση του δικτύου της, θέτοντας στο επίκεντρο την ενίσχυση της παρουσίας της στην Αττική και διατηρώντας παράλληλα τη δυναμική της σε Θεσσαλονίκη, Βόρεια Ελλάδα, Σύρο και Κρήτη.

Σύμφωνα με όσα είπε στο FNB Daily ο Ιορδάνης Ιωσηφίδης, Πρόεδρος της 4all και Διευθύνων Σύμβουλος της Kafea Terra, η 4all, η οποία αριθμεί σήμερα περίπου 150 καταστήματα πανελλαδικά, για την επόμενη πενταετία επιδιώκει να ανοίξει 100 νέα σημεία. Στόχος είναι, να αξιοποιήσει τα περιθώρια ανάπτυξης που εμφανίζουν αυτού του είδους τα καταστήματα.

Για τη φετινή χρονιά προβλέπεται η λειτουργία περίπου 15 νέων καταστημάτων, ενώ μέρος του σχεδιασμού έχει ήδη υλοποιηθεί, καθώς ορισμένα σημεία έχουν ήδη ξεκινήσει τη λειτουργία τους. Μεταξύ των νέων προσθηκών περιλαμβάνονται καταστήματα σε Σύρο και Κρήτη.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΥΡΙΩΣ ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ

Έμφαση αναμένεται να δοθεί στην Αττική, αγορά στην οποία η παρουσία της 4all παραμένει περιορισμένη, με μόλις 8 καταστήματα. Παράλληλα, η Θεσσαλονίκη εξακολουθεί να

αποτελεί προτεραιότητα, ενώ η εταιρεία σχεδιάζει να ενισχύσει περαιτέρω την παρουσία της στην Βόρεια Ελλάδα.

Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται και στην Κρήτη, καθώς σύμφωνα με τον σχεδιασμό της διοίκησης, το νησί διαθέτει τις προϋποθέσεις ώστε να φιλοξενήσει περίπου 40 καταστήματα του δικτύου.

ΣΤΑΘΕΡΑ ΑΝΟΔΙΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ

Η ανάπτυξη του δικτύου ενισχύεται από σταθερά ανοδική πορεία που καταγράφει η 4all τα τελευταία χρόνια, ενώ και φέτος προβλέπεται να τρέξει με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης. Σύμφωνα με τον τελευταίο ισολογισμό που έχει δημοσιευθεί, ο κύκλος εργασιών της 4all το 2024 έφτασε τα €9 εκατ., σημειώνοντας ανάπτυξη 35,32%.

Η ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Την επόμενη πενταετία, την ανάπτυξη αναμένεται να στηρίξει ο νέος κύριος μέτοχος, ο Ιορδάνης Ιωσηφίδης, που πριν ένα χρόνο, μέσω της Joil Holdings, απέκτησε το πλειοψηφικό πακέτο της "Δίκτυο Καινοτόμων Καταστημάτων Α.Ε. (ISN A.E.)", της εταιρείας που αναπτύσσει το δίκτυο της 4all, εξαγοράζοντας τη συμμετοχή ενός εκ των ιδρυτών



Ιορδάνης Ιωσηφίδης, Πρόεδρος 4all, Διευθύνων Σύμβουλος, Kafea Terra

της αλυσίδας, του Χρήστου Γκούλιου.

Η οικογένεια Ιωσηφίδη, που ίδρυσε την Kafea Terra, συμμετείχε ήδη στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας με μικρό μειοψηφικό ποσοστό, το οποίο είχε αποκτήσει πριν από περίπου πέντε χρόνια, όταν αποφάσισε να επεκτείνει τις επενδυτικές της δραστηριότητες πέρα από τον κλάδο του καφέ και σε άλλους τομείς του food & beverage.

Όπως μαθαίνουμε η επένδυση στην 4all αποτελεί μέρος μιας ευρύτερης στρατηγικής της οικογένειας Ιωσηφίδη για ενίσχυση της παρουσίας της σε αναπτυσσόμενους κλάδους του food & beverage, λόγω και της εμπειρίας από την Kafea Terra. Η είσοδος στη μικρή οργανωμένη λιανική αποτέλεσε στρατηγική επιλογή, καθώς η οικογένεια θεώρησε πριν πέντε χρόνια ότι ο κλάδος των convenience stores, αν και βρίσκονταν ακόμη σε αναπτυξιακή φάση, ωστόσο παρουσίασε σημαντικές προοπτικές τα επόμενα χρόνια.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• Debrief •

ΟΔΥΣΣΕΙΑ

Σπάει τα ταμεία, έχει βάλει φωτιά στα σχόλια των social media, οι συντελεστές της φιλοξενοούνται στις εκπομπές με την μεγαλύτερη τηλεθέαση, οι εγκυρότεροι (και λιγότερο έγκυροι) αρθρογράφοι στον κόσμο ασχολούνται μαζί της κ.λπ., κ.λπ.

Δεν έχω δει την Οδύσσεια του Christopher Nolan. Θα το κάνω μόλις καταλαγιάσει ο κουρνιαχτός. Συνεπώς κανένα σχόλιο επί της ίδιας της ταινίας. Ωστόσο υπάρχει κάτι που δεν μπορώ να παραβλέψω: αυτή τη στιγμή, ίσως είναι το κορυφαίο θέμα σε όλο τον κόσμο. Προς Θεού, όχι λόγω της σημασίας που έχει, σε τελική ανάλυση μια ταινία είναι. Αλλά λόγω της έκτασης που έχει λάβει ο σχολιασμός της, σε κάθε γωνιά του πλανήτη.

Ίσως είναι η πιο εκτεταμένη διαφήμιση της Ελλάδας από το 2006, χρονιά που προβλή-

θηκαν οι 300. Επαναλαμβάνω, δεν αξιολογούμε ταινίες, καταγράφουμε τον αντίκτυπο χολιγουντιανών blockbusters. Γιατί αρέσει, δεν αρέσει, το Χόλιγουντ είναι μια πανίσχυρη – η απόλυτη για την ακρίβεια – μηχανή διαμόρφωσης pop κουλτούρας, με δισεκατομμύρια δέκτες. Επίσης, κάνει γνωστό το έπος του Ομήρου. Στην εποχή κατανάλωσης επικεφαλίδων, clickbait τίτλων και σύντομων βίντεο, οι πιθανότητες κάποιος να διαβάσει την Οδύσσεια είναι από μικρές έως ανύπαρκτες. Δυστυχώς, τα κλασσικά αναγνώσματα, που αποτέλεσαν για αιώνες της βάση της Δυτικής Παιδείας, έχουν χάσει τη βαρύτητα που είχαν. Τί σημαίνουν τα δύο παραπάνω; Πολύ απλά την ανανέωση της αντίληψης που έχουν οι άλλοι για ελληνικό αποτύπωμα στον παγκόσμιο πολιτισμό. Το brand Ελλά-

δα κάνει ακόμα γκελ ως αγκωνάρι του δυτικού οικοδομήματος. Για να είμαστε ειλικρινείς μεταξύ μας, αυτό οφείλεται στην αρχαία Ελλάδα, αλλά τί να κάνουμε, αφού ως νεοέλληνες ακόμα ψάχνουμε την περπατησιά μας, ας στηριχθούμε στην ιστορία μας. Ωφελμιστικά, λοιπόν, δεν μπορώ παρά να τικάρω το κουτάκι με την ένδειξη "Θετικά". Έτσι, αξιολογώ την προβολή της Οδύσσειας. Όσο για την ίδια την ταινία, θα δούμε όταν... τη δω. Κατά την ταπεινή μου γνώμη η τελευταία πραγματικά μεγάλη ταινία του Nolan, ήταν το Interstellar, ούτε η Δουνκέρκη, ούτε ο Οπενχάιμερ, ούτε φυσικά το Τένετ. Περί ορέξεως, βέβαια, κολοκυθόπιτα...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΠΟΙΟΣ ΕΠΕΙΣΕ ΤΗΝ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΝΑ ΒΑΛΕΙ ΤΕΛΟΣ ΣΤΟ ΠΛΑΦΟΝ

Δεν ήταν λίγοι εκείνοι, που πίστεψαν ότι η άρση του πλαφόν στο μικτό περιθώριο κέρδους ήταν αποτέλεσμα της πίεσης, την οποία άσκησε η αγορά συνολικά. Ωστόσο, καλά πληροφορημένες πηγές υποστηρίζουν ότι υπήρξε ένας άνθρωπος, που ανέλαβε προσωπικά να τρέξει την υπόθεση μέχρι τέλους. Και αυτός δεν ήταν ο Ιωάννης Γιώτης, ο Πρόεδρος του ΣΕΒΤ όπως αρκετοί θα υπέθεσαν, αλλά ο Πρόεδρος του ΣΕΒ, Σπύρος Θεοδωρόπουλος. Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι ο Θεοδωρόπουλος είχε απευθείας συνεννόηση με τον Αντιπρόεδρο της κυβέρνησης, Κωστή Χατζηδάκη, επιχειρηματολογώντας ότι ένα μέτρο, που θεσπίστηκε σε συνθήκες ακραίου πληθωρισμού, δεν μπορεί να παραμένει επ' αόριστον σε ισχύ, όταν

οι συνθήκες της αγοράς έχουν πλέον αλλάξει. Η επιχειρηματολογία δεν περιορίστηκε μόνο στη βιομηχανία τροφίμων, αλλά αφορούσε συνολικά το επενδυτικό περιβάλλον και τη λειτουργία της αγοράς. Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι αυτή ήταν εξ αρχής μία από τις βασικές προϋποθέσεις του Θεοδωρόπουλου. Η άρση του μέτρου, υποστήριξε, δεν θα έπρεπε να συνδεθεί με μια νέα δημόσια πίεση προς τη βιομηχανία για οριζόντιες μειώσεις, καθώς οι τιμές εξακολουθούν να επηρεάζονται από το ενεργειακό κόστος, τις πρώτες ύλες και το αυξημένο λειτουργικό κόστος. Οι ίδιες πηγές, πάντως, επιμένουν ότι χωρίς την προσωπική παρέμβαση του Θεοδωρόπουλου και τη συνεννόηση, που υπήρξε σε ανώτατο κυβερνητικό

επίπεδο, η κατάργηση του πλαφόν δύσκολα θα είχε προχωρήσει στον χρόνο, που τελικά αποφασίστηκε. Και κάπως έτσι έκλεισε ένας κύκλος, που είχε ανοίξει μέσα στην κρίση του πληθωρισμού. Και πολλοί φοβήθηκαν ότι θα κρατούσε μέχρι τις εκλογές, όποτε και εάν αυτές προκηρύσσονταν. Το ενδιαφέρον, όμως, μεταφέρεται ήδη στο επόμενο κεφάλαιο: Αν η... συμφωνία κυρίων, που συνόδευσε την άρση του μέτρου, θα αντέξει όπως αρχικά συνομολογήθηκε, με τις μειώσεις τιμών να κυμαίνονται από 5% έως 20%, ή θα... θολώσει, καθώς οι βόμβες ξαναπέφτουν βροχή στον Περσικό, κρατώντας κλειστά τα Στενά του Ορμούζ και εκτοξεύοντας τον... μαύρο χρυσό.

ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ: ΛΙΓΟΤΕΡΑ ΔΑΝΕΙΑ, ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ ΚΕΡΔΗ ΚΑΙ ΜΕΡΙΣΜΑ

Η πρώτη ανάγνωση δείχνει πτώση πωλήσεων. Η δεύτερη, όμως, αποτυπώνει μια αρκετά πιο θετική εικόνα για την Μέλισσα Κίκιζας, η οποία έκλεισε το 2025 με μικρότερο δανεισμό, χαμηλότερα χρηματοοικονομικά έξοδα και αυξημένη κερδοφορία προ φόρων. Ο κύκλος εργασιών του ομίλου και της μητρικής μειώθηκε κατά περίπου 10% έναντι του 2024. Η υποχώρηση δεν συνδέεται με απώλεια μεριδίων ή εξασθένηση της εμπορικής παρουσίας. Προήλθε κυρίως από τη μεγάλη αποκλιμάκωση των διεθνών τιμών του ελαιολάδου, η οποία περιόρισε την αξία των πωλήσεων. Η ίδια εξέλιξη λειτούργησε ευνοϊκά στην πλευρά του κόστους. Η επιβάρυνση από τη μεταβολή αποθεμάτων και τις αναλώσεις πρώτων και βοηθητικών υλών περιορίστηκε κατά περίπου 19%, επίσης λόγω της χαμηλότερης τιμής του ελαιολάδου. Η ουσιαστικότερη αλλαγή καταγράφηκε στον δανεισμό. Ο όμιλος άντλησε νέα δάνεια €3,55 εκατ., από €9,48 εκατ. το

2024, ενώ οι αποπληρωμές έφθασαν τα €13,22 εκατ., έναντι €9,12 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρήση. Με απλά λόγια, εξόφλησε σχεδόν €9,7 εκατ. περισσότερα από όσα δανείστηκε μέσα στη χρονιά. Το μέσο σταθμικό επιτόκιο δανεισμού διαμορφώθηκε στο 1,59%. Η μείωση των υποχρεώσεων πέρασε απευθείας στα αποτελέσματα. Τα καθαρά χρηματοοικονομικά έξοδα υποχώρησαν κατά περίπου 35% στον όμιλο και κατά 37% στη μητρική. Έτσι, τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν σε περίπου €10,5 εκατ. για τον όμιλο και €10,6 εκατ. για την εταιρεία. Τα καθαρά κέρδη διαμορφώθηκαν αντίστοιχα σε περίπου €7,9 εκατ. και €8 εκατ., χαμηλότερα σε σύγκριση με το 2024. Η διοίκηση συνεχίζει να επιστρέφει μέρος της κερδοφορίας στους μετόχους. Οι εταιρείες του ομίλου διένειμαν στη διάρκεια της χρήσης μερίσματα συνολικού ύψους €2,06 εκατ., από €1,29 εκατ. το 2024. Παράλληλα, το Διοικητικό Συμβούλιο πρότεινε στην Τακτική Γενική Συνέλευση της 21ης Ιουλίου 2026 τη

διανομή μερίσματος €0,30 ανά μετοχή, συνολικού ποσού €1,014 εκατ. Πίσω από τους αριθμούς βρίσκεται η προσπάθεια μετασχηματισμού της Μέλισσα Κίκιζας σε διεθνή όμιλο ελληνικής και μεσογειακής διατροφής. Περισσότερο από το 40% των καθαρών πωλήσεων πραγματοποιήθηκε εκτός Ελλάδας, με παρουσία σε πάνω από 50 χώρες. Στην εγχώρια αγορά διατηρήθηκε η ηγετική θέση στα ζυμαρικά, ενώ ενισχύθηκαν αισθητά τα μερίδια στο ελαιόλαδο. Και όλα αυτά χωρίς να μπει φρένο στις επενδύσεις. Πάνω από €7,5 εκατ. κατευθύνθηκαν το 2025 στον εκσυγχρονισμό και στην επέκταση των εργοστασίων σε Λάρισα και Χανιά. Για το 2026, παρά τις γεωπολιτικές αναταράξεις, την ενέργεια και τις δυσκολίες στην αγροτική παραγωγή, η διοίκηση προσβλέπει σε περαιτέρω βελτίωση των μεγεθών, με αιχμή τις εξαγωγές, την Terra Creta και την ενίσχυση των δύο βασικών κατηγοριών του ομίλου.

• ΓΕΡΜΑΝΙΑ

ΠΤΩΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ ΚΑΙ ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΙΕΖΟΥΝ ΤΟΝ ΑΜΠΕΛΟΟΙΝΙΚΟ ΤΟΜΕΑ

Ο γερμανικός αμπελοοινικός τομέας βρίσκεται αντιμέτωπος με τη σοβαρότερη κρίση της μεταπολεμικής περιόδου, σύμφωνα με τη γερμανική ομοσπονδία αγροτικών συνεταιρισμών Deutscher Raiffeisenverband (DRV), η οποία ζητά ριζικό μετασχηματισμό του κλάδου και την υιοθέτηση μέτρων στήριξης. Σε σχετικό report της ΚΕΟΣΟΕ αναφέρεται πως, παρά το γεγονός ότι η Γερμανία διαθέτει χαμηλότερη παραγωγή σε σύγκριση με άλλες μεγάλες οινοπαραγωγές χώρες της Ευρώπης και ισχυρή εγχώρια αγορά, ο κλάδος επηρεάζεται από:

- τη μείωση της κατανάλωσης
- την υποχώρηση της αγοραστικής δύναμης
- την αύξηση του κόστους παραγωγής
- τον εντεινόμενο διεθνή ανταγωνισμό



ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΠΟΛΙΤΕΙΑΣ

Η DRV εκτιμά ότι η αναδιάρθρωση του κλάδου είναι πλέον αναπόφευκτη και ζητά τη συμβολή της Πολιτείας, των επαγγελματικών οργανώσεων και των υπόλοιπων κρίκων της αλυσίδας αξίας, ώστε η διαδικασία να πραγματοποιηθεί με ελεγχόμενο τρόπο και να διασφαλιστεί η μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα των αμπελουργικών εκμεταλλεύσεων. Μεταξύ των προτάσεων

της ομοσπονδίας περιλαμβάνεται η εθελοντική ανταλλαγή αμπελοτεμαχίων, με στόχο τη συγκέντρωση των εκτάσεων, τον περιορισμό του κατακερματισμού της γης και τη βελτίωση της κερδοφορίας των εκμεταλλεύσεων. Το συγκεκριμένο μοντέλο εφαρμόζεται ήδη στη Βάδη-Βυρτεμβέργη. Παράλληλα, η DRV, εισηγείται τη θεσμοθέτηση εκ περιτροπής αργανάπαυσης των αμπελουργικών εκτάσεων σε συνδυασμό με περιβαλλοντικά μέτρα. Η ομοσπονδία προτείνει επίσης να εξεταστεί η θέσπιση πριμοδότησης εκρίζωσης, προκειμένου να στηριχθούν οι αμπελουργοί που επιθυμούν να αποχωρήσουν από τον κλάδο, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στη μείωση των διαρθρωτικών πλεονασμάτων.

Business Insight

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ-ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΕΣ ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ ΤΟ DEAL ΓΙΑ ΤΗΝ NOVA ICT

Η ταχύτητα των εξελίξεων με επίκεντρο την **Nova Information & Communication Technologies** καταδεικνύει αυτό που λίγο ως πολύ ήταν talk of the town, όταν απόγευμα Δευτέρας ανακοινωνόταν η **απόκτηση του 50% από τον όμιλο της Motor Oil. Έχοντας ιδρυθεί το 2023 με ισόποση συμμετοχή Motor Oil και Nova**, με στόχο την διεκδίκηση των μεγάλων έργων ψηφιακού μετασχηματισμού της χώρας, η Nova ICT εμφάνισε έσοδα €132 εκατ. Στα €60,5 εκατ. το τίμημα/κόστος για την Motor Oil, απόκτησης τη συμμετοχής της Nova. Με την ανακοίνωση της συμφωνίας, η διοίκηση του εισηγμένου ομίλου καθιστά σαφές πως η εξαγορά γίνεται μέσω της **Ireon Technologies**, προαναγγέλλοντας τη... μεταπώληση του 30%.

Γιατί η Ireon; Η απάντηση θα πρέπει να αναζητηθεί στη μερική αποεπένδυση της Motor Oil από τον τηλεοπτικό σταθμό Alpha TV (όταν από τα μέσα του 2025 παραχώρησε το 50% του καναλιού στην United Media Sarl, μέλος του United Group). Θυμίζω πως **διαχειριστές ξένων funds είχαν ρευστοποιήσει σημαντικό μέρος των θέσεων τους στο μ.κ. της Motor Oil** ακριβώς λόγω της... υπερέκτασης σε non core δραστηριότητες.

Πρωί Τρίτης, **η EOS, του Απόστολου Ταμβακάκη, και το LatsCo, της Μαρίας Λάτση, ανακοινώνονται ως οι νέοι μέτοχοι.**

Προφανέστατα η όλη διαδικασία ήταν, εκ προοιμίου, κλεισμένη μεταξύ των άμεσα εμπλεκόμενων. **Διακριτό το επιχειρηματικό καρέ των Γιάννη Βαρδινογιάννη, Νίκου Σταθόπουλου, Μαρίας Λάτση και Απόστολου Ταμβακάκη**, που κατά την εκτίμηση παράγοντα (ενός εκ των τεσσάρων) ήταν **σε απόλυτη γνώση του Μαξίμου**. Μάλιστα σύμφωνα με τον ίδιο, η εν λόγω συμφωνία είναι μέρος μόνο ενός ευρύτερου σχεδιασμού που μεταξύ άλλων θα περιλαμβάνει τον περαιτέρω απεγκλωβισμό της Nova από core assets της, καθώς έμμεσα αφήνεται ανοικτό το ενδεχόμενο και νέων συμφωνιών μεταξύ Motor Oil-Nova.

Κοινός τόπος στην κοινότητα, οι **άριστες σχέσεις του Νίκου Σταθόπουλου με το Μαξίμο, η επίτευξη modus operandi μεταξύ Γιάννη Βαρδινογιάννη με Κυριάκο Μητσοτάκη** και το ενδεχόμενο ενεργότερης συμμετοχής του ομίλου σε επιχειρηματικές διεργασίες με πρόδηλο πολιτικό χαρακτήρα.

Σε προεκλογικό ρυθμό και η επιχειρηματική κοινότητα, με τον Πρωθυπουργό εύλογα να επιχειρεί να κλείσει/διευθετήσει ανοικτά μέτωπα, κάτι που κρίνοντας από τις εξελίξεις στις οποίες συμμετέχει η Motor Oil φαίνεται πως έχει επιτευχθεί, ως προς το συγκεκριμένο σκέλος.

Θα παραπέμψω σε δύο κινήσεις ουσιαστικής επιχειρηματικής σημασίας: **αρχές Ιουνίου η**

Motor Oil πουλά στην ΔΕΗ μέρος χαρτοφυλακίου αιολικών, φωτοβολταϊκών πάρκων έναντι €237 εκατ. Συναλλαγή που, σύμφωνα με πηγές της εισηγμένης, εντάσσονταν στη στρατηγική ενεργητικής διαχείρισης του χαρτοφυλακίου της, επιτρέποντας την εύλογη αποτύπωση αξίας από ώριμα περιουσιακά στοιχεία, ενισχύοντας παράλληλα τη χρηματοοικονομική της ευελιξία. **Τέλος Ιουνίου ξαναοίγει το θέμα για την δημιουργία δεύτερου πλωτού τερματικού αποθήκευσης και αεριοποίησης υδρογονανθράκων φυσικού αερίου**, με την κυκλοφορία σεναρίων για ενδεχόμενη σύμβαση των ομίλων Aktor-Motor Oil για την από κοινού ανάπτυξη του FSRU που προωθεί η Διώρυγα Gas. Άμεσα ανακοινώνεται από την πλευρά του πρώτου ομίλου η πρόταση για την εξαγορά του 75% των Ηλέκτρων και Thalys από τον δεύτερο, ενώ λίγα 24ωρα μετά (στις 7 Ιουλίου) ο όμιλος Aktor αποκτά το 50% της Διώρυγα Gas. **Γνωστό άλλωστε στην αγορά ο θερμός λόγος με τον οποίο εκφράζεται ο Γιάννης Βαρδινογιάννης για τον Αλέξανδρο Εξάρχου.** Κοινή είναι η εκτίμηση πως συμφωνίες αυτής της εμβέλειας, με διακριτό το (γεω)πολιτικό αποτύπωμα, εύλογα έχουν την συναίνεση (τουλάχιστον) και του πολιτικού παράγοντα, τόσο του "εξωτερικού" (εν προκειμένω της διοίκησης της Ουάσινγκτον), όσο του "εσωτερικού" (δηλαδή του Μαξίμου).

SECRETCRECIPE

Έρχεται project με άλλη... λογική

Μια πολύ ενδιαφέρουσα ιδέα σκέφτεται να υλοποιήσει επιχειρηματίας του κλάδου των τροφίμων και ποτών. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, πρόκειται για ένα project, το οποίο αφορά προϊόν μαζικής κατανάλωσης - από τα πλέον βασικά στην καθημερινότητα των καταναλωτών - και αντιμετωπίζει την όλη διαδικασία, από την παραγωγή στο ράφι, με εντελώς διαφορετικό τρόπο. Το σχέδιο βρίσκεται στην αρχή του, αλλά η εντολή, που έχει δώσει ο συγκεκριμένος και πολυμήχανος επιχειρηματίας στους συνεργάτες του, είναι να το τρέξουν άμεσα. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι το project αυτό θα υλοποιηθεί σε συνεργασία με partner, ο οποίος κινείται περίξ του κλάδου και εμφανίζεται ιδιαίτερα κινητικός τελευταία. Νεότερα, εδώ. Πού αλλού;

SÒ POSH!

the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο
στις 9.30**

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

Η ΕΛΛΑΔΑ ΤΩΝ '80S ΕΙΝΑΙ ΕΚΕΙ - ΕΝΩΜΕΝΗ ΔΥΝΑΤΗ !

Τί σας έλεγα χθες;

Για τους περιορισμούς, που βάζει ο νόμος στα κόστη διαχείρισης και στη λειτουργία της Uber στην Ελλάδα με ιδιωτικά αυτοκίνητα, για χάρη της προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού - ε, συγνώμη, του Κόκκινου Θύμιου και της παρέας του. Δηλαδή, επειδή οι ταξιτζήδες θεωρούν ότι η παρουσία της Uber με ιδιωτικά αυτοκίνητα θα μειώσει τη δουλειά τους - κάτι, που δεν έχει συμβεί σε καμία χώρα, όπου η πλατφόρμα λειτουργεί με όρους ελεύθερης αγοράς και ανταγωνισμού -, τους κάνουμε το κατήρι να καθιστούμε με νόμο ασύμφορη τη σχετική δραστηριότητα στην ηπειρωτική Ελλάδα και με λιγότερους περιορισμούς - αλλά και πάλι προβληματική - στα νησιά. Και πώς θεωρούν οι ταξιτζήδες ότι προστατεύουν ακόμα καλύτερα τα συμφέροντά τους στα νησιά;

Λειτουργώντας με τη γνωστή λογική, της χρηστής αντιμετώπισης του καταναλωτή, ανάλογα με την... προέλευσή του.

Όπως με ενημερώνουν, σε πολλά νησιά συμβαίνουν τα εξής: Πρώτον, για διαδρομή αεροδρόμιο-χώρα, που έχει κόστος περί τα €45 με απλό αυτοκίνητο και €60 με mini van, χρεώνουν τους ξένους μόνο... €100! Κατ' επέκταση, Δεύτερον, αν καταλάβουν ότι οι επιβάτες είναι Έλληνες, δεν τον παίρνουν - αν και βάσει νόμου δεν έχουν δικαίωμα άρνησης κούρσας -, αφού είναι πολύ πιθανό να τους ζητήσει να λειτουργήσουν το ταξίμετρό τους. Οπότε, τότε, η προσφορά των... €100 δεν μπορεί να εφαρμοστεί.

Θυμίζω ότι είναι οι ίδιοι, που, όταν στην Ρόδο η Uber άρχισε να λειτουργεί με ιδιώτες, την έπесαν με κάθε τρόπο στα αυτοκίνητά τους.

Σας θυμίζουν κάτι όλα αυτά;

Εμένα, ναι.

Την Ελλάδα της δεκαετίας του '80.

Και το χειρότερο είναι ότι δεν επιστρέφουμε εκεί.

Αλλά ότι κάποιοι παραμένουν κολλημένοι εκεί.

Διαχρονικά.

Η Ελλάδα των '80s, λοιπόν, είναι εκεί!

Ενωμένη, Δυνατή!

Και δεν λέει να φύγει.

Διότι της το επιτρέπουμε.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr