

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 01 ΙΟΥΛΙΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2138



• NEWREST HELLAS

Συνεχίζει με υψηλή διψήφια ανάπτυξη μετά την πανδημία - Η νέα συνεργασία με την Coca-Cola 3E



• GRANIKAL

Αναμένει άνοδο τζίρου φέτος με όχημα και το retail



• KONTZOΓΛΟΥ

Ανάπτυξη 22% στο πεντάμηνο - Τρέχει επενδύσεις έως €200 χιλ. στις υποδομές



• KINA

Χέρι-χέρι οι διαπραγματεύσεις για το γαλλικό κονιακ και τους δασμούς στα κινεζικά EVs

Editorial

Προφάσεις εν αμαρτίαις

Debrief

Δεν έχουν πάρει χαμπάρι

Business Insight

Πώς ξαναζεσταίνεται η αγορά εταιρικών ομολόγων με την έκδοση της Aegean

Business Maker

- Τί συζητάει η πιάτσα για την οξύμωρη σύμπραξη Carrefour-Bazaar
- Το καμπανάκι της εστίασης και το... κερασάκι στην τούρτα

SecretRecipe

Επίσκεψη-έκπληξη

• **NEWREST HELLAS**

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΜΕ ΥΨΗΛΗ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΑΝΔΗΜΙΑ - Η ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ COCA-COLA 3E

Η διατήρηση της ανοδικής τροχιάς, η οποία τα χρόνια μετά την πανδημία κινείται σε υψηλά διψήφια ποσοστά, αποτελεί στόχο της Newrest Ελλάς και για την τρέχουσα χρήση 2024/2025. Σημειώνεται ότι στη χρήση 2023/2024 η εταιρεία κατέγραψε τζίρο €80,83 εκατ. και ανάπτυξη 20%. Από τον κύκλο εργασιών, τα €78 εκατ. αφορούν έσοδα από τον κλάδο του αεροπορικού catering και €2,83 εκατ. από τον κλάδο του βιομηχανικού catering.

Παράλληλα η εταιρεία ενίσχυσε ελαφρώς την κερδοφορία της, καθώς οι αγορές εμπορευμάτων και πρώτων υλών αυξήθηκαν κατά 18,83%, στα €32,156 εκατ. και τα λοιπά έξοδα κατά 34,79%, στα €19,75 εκατ., με τη μείωση του κόστους να εξακολουθεί να αποτελεί προτεραιότητα της διοίκησης.

DATA 1/10-30/9 (σε €χιλ.)

Πωλήσεις

2023/2024: 80.833
2022/2023: 67.489
2021/2022: 54.491
2020/2021: 29.245

Κέρδη προ φόρων

2023/2024: 9.677
2022/2023: 9.381
2021/2022: 7.790
2020/2021: 4.465

Καθαρά κέρδη

2023/2024: 7.322
2022/2023: 7.225
2021/2022: 5.848
2020/2021: 3.334

ΜΕΡΙΣΜΑ

Πέρυσι καταβλήθηκε στη μητρική, ισπανική Newrest Group Holding, μέρισμα ύψους €7,489 εκατ., ενώ για τη χρήση 2023/2024 θα προταθεί η διανομή ποσού €7,932 εκατ. και τον μη σχηματισμό τακτικού αποθεματικού, λόγω του γεγονότος ότι το ύψος του έχει ανέλθει στο 1/3 του καταβλημένου μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας.

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ 7 ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ

Η Newrest, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1996 στον τομέα της τροφοδοσίας πτήσεων, εταιρειών και ιδρυμάτων υγειονομικής περιθαλψής. Ξεκίνησε τη δραστηριότητά της σε ελληνικά νησιά και στην Θεσσαλονίκη και το 2001 επένδυσε στο κεντρικό της κτίριο

στο Διεθνές Αεροδρόμιο Αθηνών, στο οποίο στεγάζεται η έδρα της εταιρείας.

Η Newrest Ελλάδος διαθέτει μονάδες τροφοδοσίας σε επτά αεροδρόμια σε όλη τη χώρα με κεντρική μονάδα στο Διεθνές Αερολιμένα Αθηνών στα Σπάτα:

- Αθήνα
- Θεσσαλονίκη
- Ηράκλειο
- Χανιά
- Ρόδο
- Κέρκυρα
- Κως

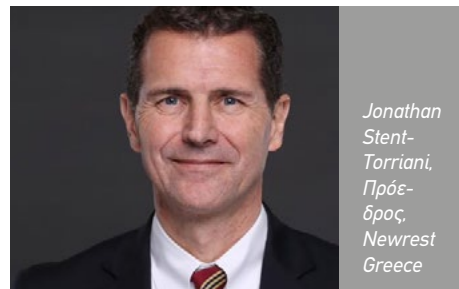
Έχει αποκτήσει μακρά εμπειρία στη διαχείριση lounges αεροπορικών εταιρειών στα αεροδρόμια της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 11.000 ΓΕΥΜΑΤΑ ΜΗΝΙΑΙΩΣ ΓΙΑ ETIHAD, NORSE ATLANTIC & JUNEYAO

Πρόσφατα η Newrest Hellas, με αφορμή την επιστροφή της Etihad Airways στην Αθήνα για τη θερινή σεζόν 2025-2026, ανέφερε ότι η εταιρεία έχει αναλάβει την πλήρη τροφοδοσία των πτήσεων, εξυπηρετώντας περίπου 4.100 γεύματα τον μήνα.

Είχε προηγηθεί η επιστροφή της Norse Atlantic Airways στην Αθήνα για τη Ν περίοδο του 2025, με οκτώ πτήσεις την εβδομάδα από σημαντικές πόλεις της Βόρειας Αμερικής. Η Newrest Hellas ανέλαβε την πλήρη τροφοδοσία των πτήσεων, εξυπηρετώντας περίπου 3.200 γεύματα κάθε μήνα.

Η Newrest Hellas κατέκτησε την πρώτη θέση στην "Αξιολόγηση Catering 2024" από την Juneyao Air. Με τον αριθμό των πτήσεων να φτάνει τις 4 ανά εβδομάδα το 2025, η Newrest Hellas προετοιμάζει πάνω από 2.750 γεύματα τον μήνα για τις πτήσεις της Juneyao Airlines, καλύπτοντας τα μενού των κατηγοριών Business, Premium Economy και Economy Class.



Jonathan Stent-Torriani, Πρόεδρος, Newrest Greece

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑ

Ταυτόχρονα, η Newrest έχει αναπτύξει ένα μεγάλο χαρτοφυλάκιο πελατών στον τομέα της Εταιρικής Τροφοδοσίας με στρατηγικές συνεργασίες που διατηρούνται μέχρι σήμερα. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται:

- Alpha Bank
- Εθνική Τράπεζα
- Αθηναϊκή Ζυθοποιία
- Coca Cola 3E

Η εταιρεία προχώρησε φέτος σε νέα συνεργασία με την Coca-Cola Τρία Έψιλον στις εγκαταστάσεις του εργοστασίου της τελευταίας στο Σχηματάρι. Στο πλαίσιο αυτής της νέας συνεργασίας και κατόπιν διαγωνιστικής διαδικασίας, ήδη από τις αρχές Απριλίου, η Newrest Hellas ανέλαβε τη διαχείριση του χώρου εστίασης της Coca-Cola Τρία Έψιλον, με στόχο την κάλυψη των διατροφικών αναγκών των εργαζομένων. Το νέο μενού περιλαμβάνει γευστικές προτάσεις σε μορφή snack, όπως σφολιάτες, σάντουιτς, κέικ και θρεπτικές σαλάτες. Για εκείνους που επιθυμούν ένα πλήρες γεύμα, προσφέρονται καθημερινά ζεστά πιάτα εμπνευσμένα από την ελληνική και μεσογειακή κουζίνα, καθώς και ειδικές επιλογές για εργαζομένους που ακολουθούν vegan και vegetarian διατροφή. Παράλληλα, σημαντική θέση στην προϊοντική γκάμα της Newrest Hellas καταλαμβάνει η σειρά έτοιμων γευμάτων take EAT easy.

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ

Η κεντρική μονάδα παραγωγής της Αθήνας διαθέτει 11.674 τ.μ. και λειτουργεί 24/7.

- Δυτική κουζίνα: 1.210 τ.μ.
- Κουζίνα χαλάλ: 62 τ.μ.
- 8 καταψύκτες: 345 τ.μ.
- 22 ψυγεία walk-in: 446 τ.μ.
- Αποθήκες τροφίμων & εξοπλισμού: 6.246 τ.μ.
- 50 οχήματα: (24 ψυχόμενα ανυψωτικά φορτηγά και 26 φορτηγά)

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



EHCB FOUNDATION
"SPORT UNITES"

2025

GALA FUNDRAISER

03-07-2025 21:00
GOLF PRIVE - ATHENS



Live Auction

BUY TICKETS

headcoaches.org/foundation

• **GRANIKAL**

ΑΝΑΜΕΝΕΙ ΑΝΟΔΟ ΤΖΙΡΟΥ ΦΕΤΟΣ ΜΕ ΟΧΗΜΑ ΚΑΙ ΤΟ RETAIL

Οργανική αύξηση πωλήσεων 6% κατέγραψε στο πεντάμηνο η Granikal, ενισχύοντας τη φετινή χρονιά την παρουσία της στο retail. Η General Manager της εταιρείας, Αλεξία Μιτέκο, αναφέρει στο Fnb Daily ότι η ανάπτυξη για την τρέχουσα χρήση προβλέπεται να έρθει και από το retail, όπου η εταιρεία ήδη τρέχει με τριψήφια ανάπτυξη. Παραδοσιακά η Granikal έχει μεγαλύτερη παρουσία στο HoReCa κανάλι, ωστόσο φέτος γίνεται μια... μετατόπιση δυνάμεων σε ό,τι αφορά το μείγμα των πωλήσεων.

RETAIL

Σε συνεργασία με την ιταλική εταιρεία Luxardo, η Granikal παράγει τα Luxardo Aperitivo Spiritz χρησιμοποιώντας πρώτες ύλες υψηλής ποιότητας. Τα προϊόντα έχουν ήδη τοποθετηθεί στα ράφια μεγάλων αλυσίδων όπως AB Βασιλόπουλος, Σκλαβενίτης, Μασούτης, καθώς και σε μικρότερες αλυσίδες, ενισχύοντας σημαντικά την παρουσία στο ράφι.

Πέρα από τις κινήσεις στη λιανική, η Granikal προχώρησε και σε νέα βήματα ανάπτυξης του business στο πεντάμηνο του έτους. Σημαντική κίνηση υπήρξε η απορρόφηση της BM Drinks, εξέλιξη για την οποία σας [είχε ενημερώσει το Fnb Daily στις 4/2](#), γεγονός που ενίσχυσε περαιτέρω τη θέση της Granikal στην αγορά.

ΑΝΟΙΓΜΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΚΡΑΣΙ

Επιπλέον, το χαρτοφυλάκιο της διευρύνθηκε με την προσθήκη κρασιών, ανοίγοντας νέες προοπτικές για το brand στον χώρο των ποτών.

Παράλληλα, ξεκίνησαν νέες εισαγωγές αναλωσίμων προϊόντων από τις Ηνωμένες Πολιτείες επεκτείνοντας τη δραστηριότητα και στον τομέα των αμερικανικών beverages με ενισχυμένη εμπορική στρατηγική.

ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΟΜΑΔΑ

Ακόμα, η ομάδα της εταιρείας εμφανίζεται σημαντικά ενισχυμένη σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, γεγονός που αποτυπώνεται στην αποδοτικότερη διαχείριση και στην επιχειρησιακή ευελιξία.

Μιλώντας για την πορεία της αγοράς, η κα. Μιτέκο ανέφερε πως συνολικά η εικόνα χαρακτηρίζεται από συγκρατημένη αισιοδοξία, καθώς η εταιρεία συνεχίζει να παρουσιάζει ανάπτυξη και να διατηρεί σταθερή πορεία. Η ίδια εκτιμά ότι η πορεία των πωλήσεων για το καλοκαίρι παραμένει θετική, με προσδοκίες για περαιτέρω ενίσχυση της ζήτησης.

DATA (σε χιλ. €)

Κύκλος εργασιών

2024: 6.011

2023: 6.305

Μεταβολή: (4,66%)

Μικτό αποτέλεσμα

2024: 2.119

2023: 1.769

Μεταβολή: 19,80%

EBITDA

2024: 2.187

2023: 1.621

Μεταβολή: 34,90%

Κέρδη προ φόρων

2024: 2.134

2023: 1.536

Μεταβολή: 38,96%

Καθαρά κέρδη

2024: 2.009

2023: 1.468

Μεταβολή: 36,83%

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Αλεξία Μιτέκο,
General Manager,
Granikal



• **BARILLA**

ΙΤΑΛΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΔΕΙΧΝΕΙ ΟΤΙ ΤΑ ΖΥΜΑΡΙΚΑ ΦΕΡΝΟΥΝ ΕΥΤΥΧΙΑ

Έρευνα που διεξήχθη από το Università Cattolica del Sacro Cuore, στην Πάρμα, με την υποστήριξη του ομίλου Barilla, έδειξε ότι τα ζυμαρικά σχετίζονται με την ευτυχία, τη χαλάρωση και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής. Δημοσιευμένα στο επιστημονικό περιοδικό Food Science & Nutrition, τα ευρήματα δείχνουν τον δεσμό ανάμεσα στα ζυμαρικά και τη συναισθηματική ευεξία, ιδίως όταν καταναλώνονται με παρέα.

ΒΑΣΙΚΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ

Στη μελέτη, με τίτλο "Ζυμαρικά, τι συναίσθημα! Η συσχέτιση μεταξύ κατανάλωσης ζυμαρικών και ευτυχίας", συμμετείχαν 1.532 Ιταλοί και τα αποτελέσματα έδειξαν ότι:

- 41% των συμμετεχόντων συνδέει τα ζυμαρικά με την οικογένεια
 - 21% με θετικά συναισθήματα
 - 10% με απόλαυση
 - 7% με χαλάρωση και άνεση
- Παράλληλα, η κατανάλωσή τους συνδέεται με:

- Μειωμένο άγχος και αρνητικά συναισθήματα
- Αυξημένα επίπεδα ευτυχίας και ενσυνείδησης
- Έντονη συναισθηματική πληρότητα, ειδικά όταν το γεύμα μοιράζεται

Η καθημερινή ή συχνή κατανάλωση ζυμαρικών (2-3 φορές την εβδομάδα ή και καθημερινά, όπως δηλώνει το 23,9% του δείγματος) φαίνεται να λειτουργεί σχεδόν... θεραπευτικά, με συναισθήματα κορεσμού (34%) και ικανοποίησης (29%) να υπερσχύουν.



FOOD FORWARD

From Farm to Future

Με τη συμμετοχή διεθνών προσωπικοτήτων του κλάδου
Με έρευνες για τις τάσεις και το μέλλον των τροφίμων
Με εξειδικευμένα workshops
Με networking events



**15 – 18
Οκτωβρίου
2025**

Grecotel
La Riviera,
Κυλλήνη

GOLDEN
SPONSORS



SUPPORTER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



POWERED BY



Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

info@foodforward.com.gr

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ

• ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΥ Ο ΧΑΡΗΣ ΘΕΟΧΑΡΗΣ

Καθήκοντα Υφυπουργού Εξωτερικών αναλαμβάνει ο Χάρης Θεοχάρης, μετά την παραίτηση του Τάσου Χατζηβασιλείου, λόγω της υπόθεσης του ΟΠΕΚΕΠΕ. Κατά την ορκωμοσία του ο κ. Θεοχάρης ανέφερε ότι στόχος του είναι η "οικονομική διπλωματία" και έκανε λόγο για "δύσκολους καιρούς", υπογραμμίζοντας, ωστόσο, ότι "η κυβέρνηση έχει μάθει να βλέπει προβλήματα και να βρίσκει λύσεις". Κατά τον ίδιο "προτεραιότητά μας είναι η προσέλκυση επενδύσεων, η στήριξη της εξαγωγικής δυναμικής της ελληνικής οικονομίας και η προβολή της χώρας, ως αξιόπιστου και καινοτόμου εταίρου στη διεθνή σκηνή".

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑΣ

Σε ανάρτηση που είχε προηγηθεί της ορκωμοσίας ο νέος Υφυπουργός Εξωτερικών είχε δώσει το στίγμα των προτεραιοτήτων του αναφέροντας: "Νέα καθήκοντα στην Κυβέρνηση της Νέας Δημοκρατίας και ταυτόχρονα μια καινούργια, μεγάλη πρόκληση για εμένα προσωπικά: Κατόπιν απόφα-



Χάρης
Θεοχάρης,
Υφυπουργός
Εξωτερικών

σης του Πρωθυπουργού αναλαμβάνω το χαρτοφυλάκιο Υφυπουργού Εξωτερικών. Πρώτα από όλα, θα ήθελα να απευθύνω ένα μεγάλο 'ευχαριστώ' στον Πρωθυπουργό Κυριάκο Μητσοτάκη, ο οποίος με τιμά με την εμπιστοσύνη του, ιδιαιτέρως δε καθώς μου αναθέτει ένα πεδίο νευραλγικής σημασίας. Διότι ο συγκεκριμένος τομέας ευθύνης αφορά στην ενίσχυση της εξωστρέφειας για τη χώρα μας, τη δημιουργία και

ανάπτυξη διακρατικών σχέσεων σε οικονομικό επίπεδο, με απώτερο στόχο το να ισχυροποιήσουμε στο έπακρο τη διεθνή αίγλη και το κύρος της Ελλάδας. Ανυπομονώ να αρχίσω δουλειά στην καινούργια μου θέση, φυσικά σε στενή συνεργασία με τον Υπουργό Γιώργο Γεραπετρίτη, καθώς και με το εκλεκτό επιτελείο του Υπουργείου Εξωτερικών. Ένα νέο κεφάλαιο ανοίγει, ένα νέο συναρπαστικό ταξίδι".

• ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΝΕΟΣ ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΝΔΡΙΑΝΟΣ

Επαναλαμβάνοντας την εντολή του Πρωθυπουργού, Κυριάκου Μητσοτάκη, για πλήρη κάθαρση στον ΟΠΕΚΕΠΕ και στήριξη του πρωτογενούς τομέα, έδωσαν το νέο στίγμα της πορείας στο Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης ο αρμόδιος Υπουργός, Κώστας Τσιάρας, αλλά και ο νέος Υφυπουργός, Γιάννης Ανδριανός, κατά την τελετή παραλαβής-παράδοσης των νέων καθηκόντων του δεύτερου.

Κ. ΤΣΙΑΡΑΣ: ΣΕ ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ Ο ΟΠΕΚΕΠΕ

Ειδικότερα, ο κ. Τσιάρας ανέφερε ότι "ο ΟΠΕΚΕΠΕ βρίσκεται σε μια άλλη εποχή και η λειτουργία του από δω και πέρα θα γίνεται με όρους και κανόνες διαφάνειας και δικαιοσύνης", ενώ αναφέρθηκε στις εξαγγελίες του κ. Μητσοτάκη για τη σύσταση μιας ειδικής ομάδας διερεύνησης και στην ενσωμάτωσή του στην ΑΑΔΕ, "για να μπορέσουμε να κάνουμε πολύ υψηλό το επίπεδο τόσο των διασταυρωτικών ελέγχων, όσο και του εσωτερικού ελέγχου".



Κώστας Τσιάρας,
Υπουργός
Αγροτικής
Ανάπτυξης
& Τροφίμων-Γιάννης
Ανδριανός,
Υφυπουργός
Αγροτικής
Ανάπτυξης &
Τροφίμων

Γ. ΑΝΔΡΙΑΝΟΣ: ΣΤΟ ΦΩΣ ΟΙ ΠΤΥΧΕΣ ΤΗΣ ΥΠΟΘΕΣΗΣ

Από μεριάς του ο νέος Υφυπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, Γιάννης Ανδριανός, τόνισε ότι η πρωτογενής παραγωγή "είναι ένας από τους πιο νευραλγικούς, κρίσιμους τομείς της δημόσιας πολιτικής" και υπογράμμισε τις προκλήσεις της κλιματικής αλλαγής, το κόστος

της παραγωγής και την έλλειψη εργατικών χεριών. Μιλώντας για τον ΟΠΕΚΕΠΕ, ανέφερε ότι χρέος είναι "να φέρουμε στο φως κάθε πτυχή αυτής της υπόθεσης, και βεβαίως να διασφαλίσουμε ότι το διαχρονικό αυτό πρόβλημα σταματά αποφασιστικά εδώ", προσθέτοντας ότι η κυβέρνηση "αναγνωρίζει τα λάθη, όπου χρειάζεται ο τόπος μας για να αλλάξει σελίδα".

• **ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΒΕ**

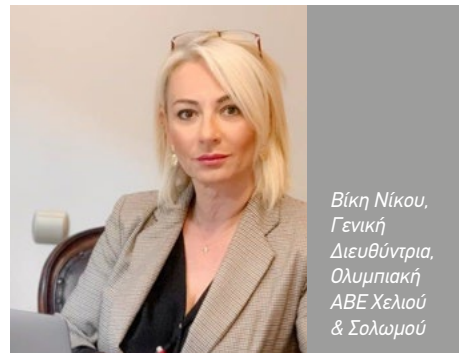
ΑΙΣΙΟΔΟΞΗ ΓΙΑ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΤΟ 2025

Αισιόδοξη για την πορεία τόσο των πωλήσεων, όσο και της κερδοφορίας τα επόμενα χρόνια, εμφανίζεται η διοίκηση της Ολυμπιακής ΑΒΕ Χελιού και Σολωμού, έχοντας προηγηθεί μια χρήση με βελτιωμένες εν γένει οικονομικές επιδόσεις. Όπως προκύπτει από τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας, μέλος του ομίλου Hilton Food Group, το 2024 - δεύτερη χρονιά που η οικονομική χρήση ταυτίζεται με το ημερολογιακό έτος - ο κύκλος εργασιών άγγιξε τα €12,5 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 16,85% σε σχέση με το 2023.

πριν, ενώ αυξημένα κατά 11,35% ήταν τα προφώρων κέρδη που ξεπέρασαν τα €687.000.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBITDA	Αποτέλεσμα προ φώρων
2024: 12.482	2024: 2.170	2024: 687
2023: 10.682	2023: 2.155	2023: 617
Μεταβολή: 16,85%	Μεταβολή: +0,7%	Μεταβολή: 11,35%



Βίκη Νίκου,
Γενική
Διευθύντρια,
Ολυμπιακή
ΑΒΕ Χελιού
& Σολωμού

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΑ ΠΡΟ ΦΩΡΩΝ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2024

Οριακά βελτιωμένο ήταν το EBITDA που έφτασε τα €2,17 εκατ., από €2,155 εκατ. έναν χρόνο



ΝΕΑ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της διοίκησης, από τη μέχρι τώρα πορεία των εργασιών, το 2025 θα κλείσει με νέα αύξηση στον κύκλο εργασιών ενώ για τα επόμενα έτη αναμένεται περαιτέρω ενίσχυση του τζίρου και της κερδοφορίας. Όπως η ίδια σημειώνει, μέσω διαρκών βελτιώσεων στην παραγωγική διαδικασία, αναπτύσσονται νέα διαφοροποιημένα προϊόντα.

Η Ολυμπιακή ΑΒΕ Χελιού και Σολωμού εδρεύει

ει στην ΒΙΠΕ Πρέβεζας και είναι θυγατρική της ολλανδικής Forpen Seafood, η οποία στα τέλη του 2021 εξαγοράστηκε από την Hilton Food Group. Η μεγάλη πλειονότητα των πωλήσεων της πραγματοποιείται στο εξωτερικό καθώς βασικότερος πελάτης της είναι η μητρική - γι' αυτό και, όπως υπογραμμίζει η διοίκηση, δεν υφίσταται σοβαρός κίνδυνος μεταβολής τιμών και πιστωτικός κίνδυνος.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

POWERED BY **FN|USA.**

• **MARS**

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ RAZER ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΟΥΣ GEN Z GAMERS

Με την κατασκευάστρια υπολογιστών και αξεσουάρ gaming, Razer, ενώνει τις δυνάμεις της η Mars, έχοντας ως στόχο την προσέλκυση των Gen Z gamers.

Η ΣΕΙΡΑ RESPAWN

Στο πλαίσιο της συνεργασίας έχουν λανσαριστεί προϊόντα, όπως οι τσιχλες και καραμέλες Respawn, που αναπτύχθηκαν με τη συμβολή 30.000 gamers και στοχεύουν να ενισχύσουν τη συγκέντρωση και την πνευματική εστίαση των gamers κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού. Οι τσιχλες κυκλοφορούν σε γεύσεις, όπως Raspberry Vanilla Vibe και Mango Habanero Fire, και διατίθενται μέσω online καταστημάτων, όπως το Amazon, και σε καταστήματα ψιλικών, όπως τα 7-Eleven και Circle K.

Η ΤΣΙΧΛΑ ΩΣ... ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΣΥΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

Αν και η τσιχλα χρησιμοποιείται για τη φρεσκάδα του στόματος, η Gen Z τη χρησιμο-

ποιεί κυρίως ως μέσο βελτίωσης της συγκέντρωσής της. "Η τσιχλα είναι κάτι σαν fidget spinner. Καθώς παίζεις, βιώνεις διάφορα σκαμπανεβάσματα και μερικές φορές το επίπεδο πίεσης αυξάνεται και πρέπει να αποβάλλεις μέρος αυτής της ενέργειας. Εκεί είναι που η τσιχλα παίζει πραγματικά σημαντικό ρόλο", δήλωσε χαρακτηριστικά η Alyona Fedorchenko, Αντιπρόεδρος του χαρτοφυλακίου τσιχλών και καραμελών της Mars.

ΕΣΟΔΑ \$300 ΔΙΣ. ΑΠΟ ΤΑ VIDEO GAMES

Πάνω από το 90% των καταναλωτών της Gen Z και της Gen Alpha αυτοπροσδιορίζονται ως gamers, κάτι που κάνει τον χώρο των video games ελκυστικό για τους διαφημιστές. Το 2025, τα έσοδα από τη βιομηχανία παιχνιδιών αναμένεται να φτάσουν τα \$522,5 δισ., με τον κλάδο των video games να αντιστοιχεί σχεδόν στα \$300 δισ.



GAMING INFLUENCERS

Μέσω της συνεργασίας με τη Razer, η Mars αποκτά πρόσβαση σε μια μεγάλη κοινότητα υφιστάμενων gamers. Παράλληλα, η Razer θα αναλάβει τη δημιουργία εμπειριών (activations) γύρω από τα προϊόντα, με τη βοήθεια influencers και livestreamers του gaming. Ήδη από το 2019, η Razer είχε λανσάρει ενεργειακά ποτά με το brand Respawn, ενώ το 2020 εγκαινίασε τη συνεργασία με τη 5 Gum της Mars με μια πρώτη σειρά τσιχλας.

• **ΚΟΝΤΖΟΓΛΟΥ**

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 22% ΣΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ - ΤΡΕΧΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΩΣ €200 ΧΙΛ. ΣΤΙΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Με ανάπτυξη 22% έτρεξε στο πεντάμηνο ο όμιλος διανομής Κοντζόγλου, που έκλεισε την προηγούμενη χρονιά με τζίρο €38 εκατ. στην Ελλάδα. Ωστόσο, εάν λάβουμε υπόψη και την πορεία της θυγατρικής της στην Ευρώπη (Comperio) ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε στα επίπεδα των €40 εκατ. Το μείγμα πωλήσεων της εταιρείας διαμορφώνεται σε αναλογία 70% στην Ελλάδα και 30% στο εξωτερικό.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ RETAILERS

Διατηρώντας συνεργασίες με το σύνολο του retail στην ελληνική αγορά, η Κοντζόγλου έχει προχωρήσει σε νέα λανσάρσματα στα super market. Συγκεκριμένα στον Μασούτι τοποθέτησε τα κατεψυγμένα προϊόντα Fripoz. Ακόμα, ως επίσημος αντιπρόσωπος της OMG Bubble Tea στην Ελλάδα, ξεκίνησε συνεργασία με την Θανάπουλος για τα συγκεκριμένα προϊόντα, τα οποία τοποθετήθηκαν και στα My market.

Επιπλέον, υπάρχει δραστηριότητα εισαγωγών από τον Καναδά, τις ΗΠΑ και την Κεντρική Ευρώπη.

Επιπλέον, ολοκληρώθηκε ένα στρατηγικό project υψηλής εμπορικής αξίας για όλα τα μέλη του ομίλου ΕΛΟΜΑΣ σε όλη την Ελλάδα. Μέσα από ένα στοχευμένο, προσαρμοσμένο πρόγραμμα επισκεψιμότητας, πέτυχε τη σύνδεση με τις τοπικές ανάγκες κάθε συνεργάτη ξεχωριστά.

Ακόμα, όπως μαθαίνουμε, η ομάδα πωλήσεων και merchandising της εταιρείας προσέγγισε πρόσφατα 470 ανεξάρτητα σημεία σε όλα τα νησιά, τοποθετώντας προϊόντικούς κωδικούς για την P&G.



ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η Κοντζόγλου εκτελεί τέσσερις τύπους διανομών: κατάψυξη, συντήρηση, ξηρό φορτίο και



Σάκης Κοντζόγλου, CEO, Κοντζόγλου



επικίνδυνο φορτίο και επενδύει στον εκσυγχρονισμό αυτών των υποδομών. Το τελευταίο σχέδιο αφορά επενδύσεις €180.000-€200.000 σε ρομποτικά συστήματα αποθήκευσης, αυτόματα ράφια, ρομποτάκια απογραφής και drones που σαρώνουν παλέτες και διενεργούν αυτόματες απογραφές. Ακόμα, έχει ήδη προχωρήσει σε ανανέωση του στόλου επιβατικών οχημάτων με ηλεκτροκίνητα μοντέλα. Αξίζει να αναφερθεί ότι οι επενδύσεις γίνονται με ίδια κεφάλαια και χωρίς δανεισμό.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **VOYATZOGLOU**

ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ FACER FRAME - ΝΤΕΜΠΟΥΤΟ ΣΕ 15 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ

Ντεμπούτο στην ελληνική αγορά κάνει η τεχνολογία facer frame του ομίλου Voyatzoglou σε 15 καταστήματα της ΑΒ Βασιλόπουλος, τα οποία εμφανίζουν μεγάλο όγκο πωλήσεων και αυξημένη αγοραστική κίνηση.

ΜΕΙΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ, ΤΑΧΥΤΕΡΟΣ ΑΝΕΦΟΔΙΑΣΜΟΣ

Πρόκειται για ένα σύστημα που μειώνει τον χρόνο οργάνωσης του ραφίου, διευκολύνοντας παράλληλα τις καθημερινές εργασίες του



προσωπικού. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την ομάδα εξοπλισμού καταστημάτων Retail του ομίλου Voyatzoglou, "χάρη στον καινοτόμο σχεδιασμό του συστήματος μειώνεται έως και 50% ο χρόνος ανεφοδιασμού των ραφιών".

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ

Το σύστημα συγκρατεί τα προϊόντα σε ειδικό μεταλλικό πλαίσιο, διατηρώντας τα ευθυγραμμισμένα και τα επαναφέρει αυτόματα στην πρόσψη του ραφίου, ακριβώς μπροστά από την ετικέτα τιμής. Κατ' αυτόν τον τρόπο, εξαλείφονται ζημιές από μετακινήσεις στα εμπορεύματα, ενώ τα ράφια παραμένουν τακτοποιημένα. Το σύστημα έχει ήδη τοποθετηθεί σε 1 εκ των 15 καταστημάτων, ενώ μέχρι το τέλος του καλοκαιριού θα έχει τοποθετηθεί και στα υπόλοιπα.

• ΚΙΝΑ

ΧΕΡΙ-ΧΕΡΙ ΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΓΑΛΛΙΚΟ ΚΟΝΙΑΚ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ ΣΤΑ ΚΙΝΕΖΙΚΑ EVs

Σε προκαταρκτική συμφωνία για τις ελάχιστες τιμές εισαγωγής κονιάκ στην κινεζική αγορά έχουν καταλήξει οι παραγωγοί κονιάκ στην Γαλλία, όπως ανέφεραν 5 πηγές μιλώντας στο Reuters. Εντούτοις, το Πεκίνο θα οριστικοποιήσει τη συμφωνία, μόνο αν υπάρξει αντίστοιχη πρόοδος στις διαπραγματεύσεις με την ΕΕ για τους δασμούς στα κινεζικά EVs.

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΟΡΙΣΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ

Οι διαπραγματεύσεις για το κονιάκ τρέχουν εδώ και μήνες, τη στιγμή που οι πωλήσεις στην Κίνα, που αποτελεί σημαντική αγορά γι' αυτό το ποτό, υποχωρούν. Εάν οριστικοποιηθούν, θα φέρουν ανακούφιση σε ομίλους, όπως οι Pernod Ricard, Rémy Cointreau και LVMH, των οποίων οι πωλήσεις έχουν επιβραδυνθεί και στις ΗΠΑ, τη μεγαλύτερη αγορά κονιάκ στον κόσμο σε όγκο. Εάν δεν επιτευχθεί συμφωνία έως την 5η Ιουλίου, η Κίνα θα μπορούσε να καταστήσει μόνιμους τους προσωρινούς δασμούς έως 39%, που έχουν ήδη επιβληθεί.



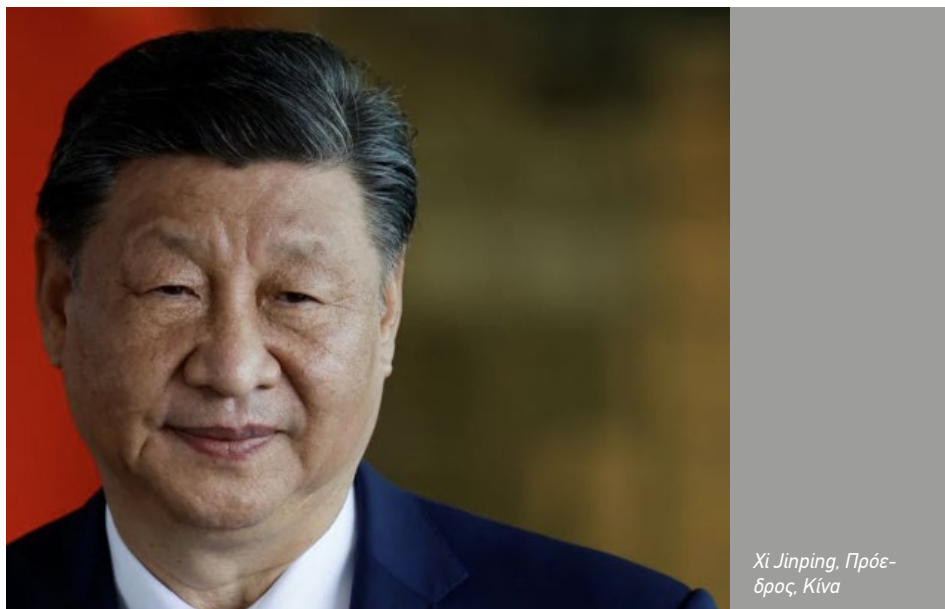
ΣΥΓΚΡΑΤΗΜΕΝΗ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ

Ενώ πηγές από τη γαλλική κυβέρνηση επιβεβαιώνουν ότι το Πεκίνο συνδέει σταθερά τα δύο θέματα, επισήμως η Γαλλία αρνείται να κάνει τη σύνδεση και εμφανίζεται συγκρατημένα αισιόδοξη για μια τελική συμφωνία πριν από την 5η Ιουλίου. Αντίστοιχα, πρόσωπο με γνώση των συνομιλιών ΕΕ-Κίνας επιβεβαίωσε ότι το Πεκίνο επιδιώκει την παράλληλη επίλυση των δύο θεμάτων.

Οι παραγωγοί κονιάκ της Γαλλίας θεωρούν ότι αποτελούν παράπλευρες απώλειες στην εμπορική διαμάχη Βρυξελλών-Πεκίνου, καθώς η Κίνα επέβαλε προσωρινούς δασμούς στο κονιάκ τον Οκτώβριο του 2024, λίγο μετά την απόφαση της Κομισιόν να επιβάλει δασμούς στα κινεζικά EVs λόγω κρατικών επιδοτήσεων.

ΤΟ ΑΙΤΗΜΑ ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ

Οι ίδιες πηγές ανέφεραν ότι το Πεκίνο ζητεί από την ΕΕ να αντικαταστήσει τους δασμούς στα EVs με ελάχιστες τιμές, όπως στην περίπτωση του κονιάκ. Η Κίνα δηλώνει ότι οι συνομιλίες για τα ηλεκτρικά οχήματα βρίσκονται σε τελικό στάδιο, αν και Ευρωπαίοι αξιωματούχοι εκτιμούν ότι δεν έχει σημειωθεί σημαντική πρόοδος. Πάντως, σημειώνεται ότι οι ηγέτες της ΕΕ θα μεταβούν στο Πεκίνο για μια σύνοδο κορυφής με αφορμή την 50ή επέτειο των σχέσεων ΕΕ-Κίνας, στις 24-25 Ιουλίου, στη διάρκεια της οποίας το εμπόριο θα αποτελέσει προτεραιότητα.



Xi Jinping, Πρόεδρος, Κίνα

SME
D A I L Y

**Το νέο καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**
ΣΤΙΣ **09:15**

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

• **TREASURY WINE ESTATES**

ΕΓΚΑΙΝΙΑΣΕ ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΙΑ ΚΡΑΣΙΑ ΧΩΡΙΣ Ή ΜΕ ΧΑΜΗΛΟ ΑΛΚΟΟΛ

Ποντάροντας στην αυξανόμενη ζήτηση για κρασιά χωρίς αλκοόλ ή με χαμηλή περιεκτικότητα, ο αυστραλιανός όμιλος Treasury Wine Estates επένδυσε, σε συνεργασία με την κυβέρνηση της χώρας, μια νέα μονάδα παραγωγής, αφιερωμένη σε αυτή την κατηγορία. Σύμφωνα με τις τελευταίες προβλέψεις του IWSR, η αγορά κρασιών χωρίς αλκοόλ αναμένεται να αυξηθεί με σύνθετο ετήσιο ρυθμό 5% μεταξύ 2024 και 2028, όπως τονίζει σε report η ΚΕΟΣΟΕ.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ-ΟΡΟΣΗΜΟ

Ενώ η TWE έχει από το 1993 παρουσία στον τομέα του κρασιού, η νέα επένδυση αποτελεί ορόσημο για την ίδια. Πρόκειται για το αποτέλεσμα 2 ετών ανάπτυξης, ενώ συνδυάζει τεχνολογίες αιχμής για την αποαλκοόλωση, ώστε να διατηρούνται οι γεύσεις του κρασιού.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΕΠΩΝΥΜΙΑΣ

Αρκετές εμβληματικές μάρκες από το διεθνές χαρτοφυλάκιο της TWE, όπως οι Squealing Pig και Pepperjack, είναι ήδη διαθέσιμες σε εκ-

δόσεις no-low, μαζί με μια υπάρχουσα προσφορά από τις Matua, 19 Crimes, Lindeman's και Wolf Blass. Επιπλέον, η TWE αξιοποιεί τις νέες εγκαταστάσεις για να λανσάρει καινοτομίες όπως το Sorbet, ένα μείγμα ποικιλιών σταφυλιών, όπως οι Glera και Sauvignon Blanc, αρωματισμένες με φρούτα του πάθους, μάνγκο και λεμόνι. Η νέα σειρά, με αλκοολικό τίτλο που δεν υπερβαίνει το 8%, θα κυκλοφορήσει τον επόμενο Οκτώβριο σε συνεργασία με τον αυστραλιανό διανομέα Endeavour.

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΑΥΣΤΡΑΛΙΑΝΩΝ ΑΡΧΩΝ

Η δέσμευση της TWE εντάσσεται σε μια ευρύτερη δυναμική καινοτομίας που προωθείται από την κυβέρνηση της Νότιας Αυστραλίας, της μεγαλύτερης οινοπαραγωγικής περιφέρειας της χώρας.

Μέσω του έργου no-low, η κυβέρνηση έχει παράσχει χρηματοδότηση περίπου 2 εκατομμυρίων δολαρίων Αυστραλίας (€1,13 εκατ.) από συνολικό προϋπολογισμό 6,4 εκατομμυρίων δολαρίων Αυστραλίας στο Lifestyle Wine Project, το οποίο στοχεύει να "φέρει



Tim Ford, CEO, TWE

επανάσταση στον αμπελοοινικό τομέα παρέχοντας ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αναπτυσσόμενη αγορά προϊόντων χωρίς αλκοόλ και προϊόντων χαμηλής περιεκτικότητας σε αλκοόλ".

• **BASF ΕΛΛΑΣ**

ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ CEO ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ Η ΛΥΔΙΑ ΓΑΡΥΦΑΛΛΟΥ - COUNTRY MANAGER ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ AGRICULTURAL SOLUTIONS Ο SANTIAGO BATTAGLIA

Την αποχώρηση του Βασίλη Γούναρη λόγω συνταξιοδότησης από τις θέσεις του Διευθύνοντος Συμβούλου της BASF Ελλάς ABEE και Country Manager για τον τομέα Agricultural Solutions της BASF στην Ελλάδα, με ισχύ από τις 30 Ιουνίου 2025, ανακοίνωσε η εταιρεία. Ως εκ τούτου, από την 1η Ιουλίου 2025, η Λυδία Γαρυφάλλου, Επικεφαλής της BTC Greece, BASF Ελλάς, εκτός από τον τρέχοντα ρόλο της, θα διαδεχθεί τον κ. Γούναρη ως Διευθύνουσα Σύμβουλος της εταιρείας.

COUNTRY MANAGER Ο SANTIAGO BATTAGLIA

Επιπλέον, ο Santiago Battaglia, Επικεφαλής Εμπορικής & Ψηφιακής Αριστείας για τον τομέα Agricultural Solutions της BASF στην Νότια Ευρώπη, με έδρα το Cesano Maderno της Ιταλίας, θα αναλάβει το ρόλο του Country Manager για τον τομέα Agricultural Solutions της BASF στην Ελλάδα.



Santiago Battaglia, Country Manager για τον τομέα Agricultural Solutions, BASF στην Ελλάδα

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΑ

Η Λυδία Γαρυφάλλου είναι κάτοχος πτυχίου Διοίκησης και Οργανωσιακής Συμπεριφοράς (Management & Organisational Behavior), καθώς και MBA με εξειδίκευση στον Ανασχεδιασμό Επιχειρηματικών Διαδικασιών. Έχει πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας σε διεθνείς ηγετικούς ρόλους στη χημική βιομηχανία και εργάζεται στην BASF



Λυδία Γαρυφάλλου, CEO, BASF Ελλάς

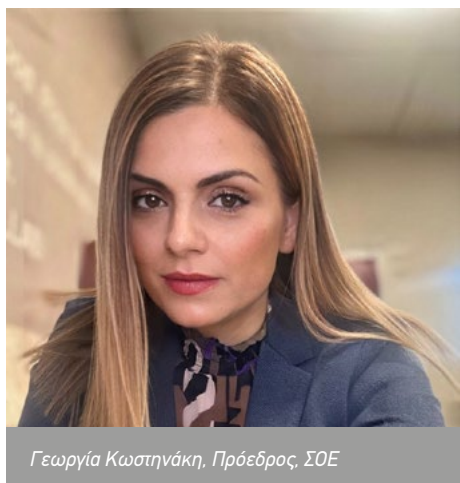
Ελλάς από το 2023. Ο Santiago Battaglia σπούδασε Πληροφορική στο Πανεπιστήμιο του Μπουένος Άιρες, της Αργεντινής. Εργάζεται στην BASF από το 2002 σε διάφορους ρόλους, στους κλάδους της διατροφής, της φαρμακοβιομηχανίας και της γεωργίας. Κατά τη διάρκεια αυτών των ετών, έχει εργαστεί σε 5 διαφορετικές χώρες της Ευρώπης και της Νότιας Αμερικής.

• ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΟΡΥΖΟΜΥΛΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΠΟΙΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΣΤΙΣ ΒΡΥΞΕΛΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ ΡΥΖΙΟΥ

Με στόχο τη δρομολόγηση μιας κοινής στρατηγικής για το μέλλον του ευρωπαϊκού ρυζιού, πραγματοποιήθηκε στις Βρυξέλλες η συνάντηση του τομέα ρυζιού της ΕΕ, όπου συμμετείχαν γεωργικοί και βιομηχανικοί φορείς, μεταξύ των οποίων και ο Σύνδεσμος Ορυζόμυλων Ελλάδος (ΣΟΕ).

Η Πρόεδρος του ΣΟΕ, Γεωργία Κωστινάκη, υπογράμμισε ότι "η συνεχής αύξηση εισαγωγών και το γεγονός ότι το 40% των εισαγωγών δεν καταβάλλουν δασμούς λόγω μονομερών παραχωρήσεων της ΕΕ, δημιουργούν ασφυκτικές συνθήκες για τη βιωσιμότητα της ευρωπαϊκής μεταποίησης και παραγωγής ρυζιού".



Γεωργία Κωστινάκη, Πρόεδρος, ΣΟΕ

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ ΑΞΙΑΣ

Ο ΣΟΕ παρουσίασε προτάσεις για την προστασία της ευρωπαϊκής αλυσίδας αξίας ρυζιού, μεταξύ των οποίων:

- Η ενεργοποίηση αυτόματης ρήτρας safeguard, όταν οι εισαγωγές υπερβαίνουν ένα ανεκτό όριο
- Η επικαιροποίηση του Κοινού Δασμολογίου (CCT) που παραμένει αμετάβλητο από το 2004, με επαναπροσδιορισμό των δασμών συνολικά ώστε να αντανakλούν τις σημερινές οικονομικές και εμπορικές συνθήκες, καθώς έχουν μεταβληθεί από τότε που καθορίστηκαν οι ισχύοντες δασμοί
- Η επιβολή ειδικού δασμού στις μικρές συσκευασίες (0,5–2 kg), με προτεινόμενο συνδυασμό σταθερού ποσού (€250/τόνο) και ποσοστού (+10%) επί της τιμής εισαγωγής
- Η εφαρμογή της αρχής της αμοιβαιότητας σε όλες τις εμπορικές συμφωνίες με τρίτες χώρες, ώστε να τηρούνται ισοδύναμα περιβαλλοντικά, κοινωνικά και υγειονομικά πρότυπα
- Η ένταξη του τομέα του ρυζιού στο στρατηγικό πλάνο «Vision for Agriculture and Food» του Επιτρόπου Hansen

Σημειώνεται ότι όλες οι προτάσεις συμπεριλήφθηκαν στο τελικό κοινό κείμενο, που υιοθετήθηκε από τους φορείς της ΕΕ.

• ΕΕ - ΟΥΚΡΑΝΙΑ

ΠΡΑΣΙΝΟ ΦΩΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Σε "κατ' αρχήν συμφωνία" με την Ουκρανία για μελλοντικές εξαγωγές ουκρανικών αγροτικών προϊόντων κατέληξε η Κομισιόν, όπως δήλωσε ο Επίτροπος Εμπορίου, Maros Sefcovic. Πρόκειται για μια "δίκαιη και ρεαλιστική" συμφωνία, εξήγησε ο κ. Sefcovic, ο οποίος επέμενε να επιβληθούν ποσοτώσεις σε ευαίσθητα προϊόντα, όπως είναι τα αυγά, η ζάχαρη και το σιτάρι.



Maros Sefcovic,
Επίτροπος
Εμπορίου,
ΕΕ

ΑΡΣΗ ΤΟΥ ΚΑΘΕΣΤΩΤΟΣ ΕΞΑΙΡΕΣΗΣ

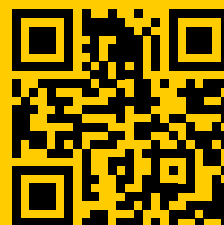
Από το 2022 η ΕΕ είχε εξαιρέσει τα αγροτικά ουκρανικά προϊόντα από τους δασμούς, με στόχο τη στήριξη της χώρας λόγω της ρωσικής εισβολής. Το μέτρο τερματίστηκε στις αρχές του μήνα, αφού η εισροή φτηνών ουκρανικών σι-

τηρών, πουλερικών και ζάχαρης προκάλεσε διαμαρτυρίες στις χώρες που γειτονεύουν με την Ουκρανία και ειδικά στην Πολωνία. Η ΕΕ επέστρεψε στη συμβατική εμπορική συμφωνία της με την Ουκρανία, με δασμούς και ποσοτώσεις στα αγροτικά προϊόντα.



Το απόλυτο B2B portal, που συνδέει το σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο Horeca. Με αναλύσεις, στοιχεία, απόψεις, τάσεις και όλες τις εξελίξεις, εντός και εκτός συνόρων

horecaopen.com



*Connecting
Horeca
Supply Chain*

• ΗΠΑ - ΕΕ

“ΝΑΙ” (;) ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΣΕ ΔΑΣΜΟΥΣ 10% – ΤΙ ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ ΖΗΤΑ

Πρόθυμη να αποδεχτεί μια εμπορική συμφωνία με τις ΗΠΑ, η οποία θα περιλαμβάνει καθολικό δασμό 10% σε πολλές από τις εξαγωγές του μπλοκ, φέρεται να είναι η Ευρωπαϊκή Ένωση, σύμφωνα με δημοσίευμα του Bloomberg. Ωστόσο θέλει τη δέσμευση των ΗΠΑ για χαμηλότερους δασμούς σε βασικούς τομείς όπως τα φαρμακευτικά προϊόντα, τα αλκοολούχα ποτά, οι ημιαγωγοί και τα εμπορικά αεροσκάφη.

Σύμφωνα με πρόσωπα που γνωρίζουν το θέμα, τα οποία επικαλείται το Bloomberg, η ΕΕ πιέζει επίσης τις ΗΠΑ για ποσοτώσεις

και εξαιρέσεις, ώστε να μειωθεί ουσιαστικά ο δασμός 25% της Ουάσιγκτον στα αυτοκίνητα και τα ανταλλακτικά αυτοκινήτων, καθώς και ο δασμός 50% στον χάλυβα και το αλουμίνιο.

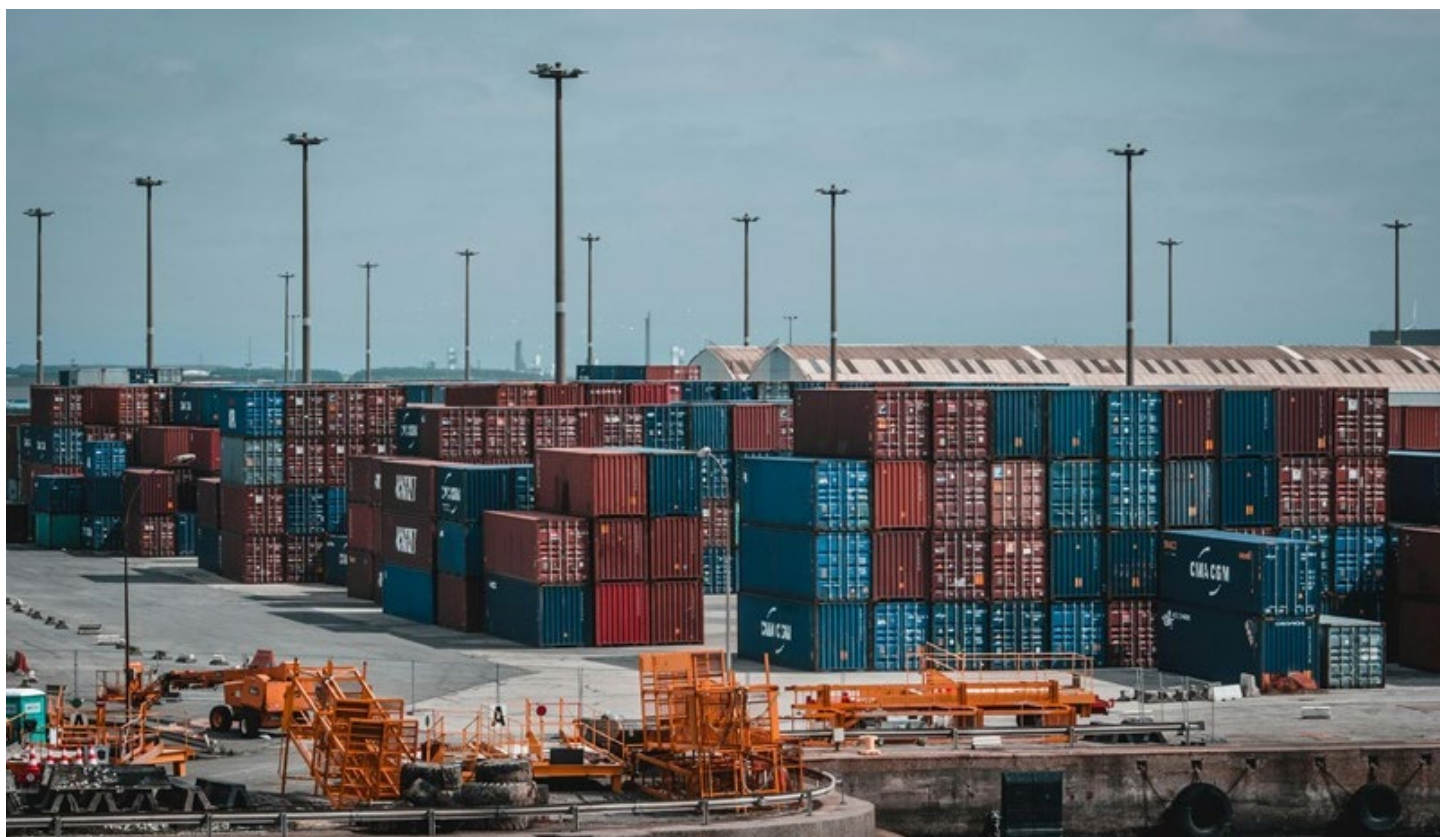
ΕΥΝΟΪΚΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΗΠΑ, ΑΛΛΑ...

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, θεωρεί την εν λόγω συμφωνία ελαφρώς ευνοϊκή για τις ΗΠΑ, αλλά εξακολουθεί να είναι κάτι με το οποίο θα μπορούσε να συμφωνήσει, δήλωσαν τα ίδια πρόσωπα, υπό τον όρο της ανωνυμίας.

Η ΕΕ έχει προθεσμία μέχρι τις 9 Ιουλίου για

να ολοκληρώσει μια εμπορική συμφωνία, προτού οι δασμοί σε σχεδόν όλες τις εξαγωγές του μπλοκ προς τις ΗΠΑ εκτοξευθούν στο 50%. Ο Πρόεδρος των ΗΠΑ έχει επιβάλει δασμούς σε σχεδόν όλους τους εμπορικούς εταίρους, υποστηρίζοντας πως θέλει να επαναφέρει την εγχώρια μεταποίηση, να χρηματοδοτήσει την παράταση μείωσης φόρων και να εμποδίσει άλλες χώρες να εκμεταλλεύονται τις ΗΠΑ.

Πάντως, σύμφωνα με το Bloomberg, εκπρόσωπος της Κομισιόν δεν απάντησε αμέσως σε αίτημα για σχολιασμό.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της

NOTICE

CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• ΣΙΤΗΡΑ

Η ΑΝΑΤΑΡΑΧΗ ΣΤΗ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ ΠΛΗΤΤΕΙ ΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΣΤΗΝ ΒΡΑΖΙΛΙΑ

Ανησυχίες στους παραγωγούς και εμπόρους σιτηρών στην Βραζιλία προκαλεί η εμπόλεμη κατάσταση στην Μέση Ανατολή, καθώς η περιοχή αποτελεί κομβικό σημείο για τις εισαγωγές τροφίμων και προμήθειες λιπασμάτων, τη στιγμή που η χώρα της Λατινικής Αμερικής προετοιμάζεται για τη σοδειά σόγιας του 2025/2026 και διαθέτει αποθέματα καλαμποκιού προς εξαγωγή.

ΑΠΩΛΕΙΕΣ \$900 ΕΚΑΤ.

Ο Frederico Humberg, ιδρυτής της εταιρείας εμπορίας σιτηρών AgriBrasil, εκτιμά ότι η έκρυθμη κατάσταση στην Μέση Ανατολή θα μπορούσε να προκαλέσει ζημιές έως και \$900 εκατ. στους παραγωγούς σιτηρών της Βραζιλίας. Βασική αιτία είναι η άνοδος των



τιμών για την ουρία, που αποτελεί βασικό λίπασμα για την καλλιέργεια καλαμποκιού. Επιπλέον, οι εξαγωγές αντιμετωπίζουν άνοδο 20% στο κόστος των ναύλων, δηλαδή περίπου \$7 ανά τόνο, σε ορισμένες θαλάσσιες διαδρομές.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΤΟΥ ΙΡΑΝ

Το Ιράν καλύπτει το 17%-20% της ζήτησης της Βραζιλίας για ουρία, ενώ το 2024 αγόρασε περίπου το 12% των εξαγωγών καλαμποκιού της χώρας, οι οποίες ανήλθαν σε σχεδόν 38 εκατ. τόνους.

Σύμφωνα με την Agroconsult, οι Βραζιλιά-

νοι παραγωγοί, που συγκομίζουν τη δεύτερη μεγαλύτερη σοδειά καλαμποκιού αυτό το διάστημα, ενδέχεται να εξάγουν έως και 44 εκατομμύρια τόνους φέτος. Ωστόσο, οι αναμενόμενες αυξημένες σοδείες στις ΗΠΑ, την Αργεντινή και την Ουκρανία σημαίνουν σκληρό ανταγωνισμό για την Βραζιλία στις διεθνείς αγορές.

Τα πράγματα περιπλέκονται, καθώς εκτός από το Ιράν, και οι Κινέζοι αγοραστές έχουν αποσυρθεί από την αγορά καλαμποκιού της Βραζιλίας. Άλλωστε, το Πεκίνο είναι ευκαιριακός εισαγωγέας, που αγοράζει μόνο όταν δεν επαρκεί η εγχώρια παραγωγή του, κάτι που δεν ισχύει τη φετινή περίοδο.

• Debrief •

ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΠΑΡΕΙ ΧΑΜΠΑΡΙ

Νέα Υόρκη, η σύγχρονη Ρώμη για πολλούς. Η πόλη που έγινε συνώνυμο της "μητρόπολης", της χρηματιστηριακής αγοράς, του ορίζοντα με τους ουρανοξύστες και άλλα πολλά. Η Μέκκα του καπιταλισμού, η ενσάρκωση του αμερικανικού τρόπου ζωής, επίσης για πολλούς. Και η πόλη που το 2025 στρέφεται στον... κομμουνισμό, σύμφωνα με τον D. Trump. Τί έχει συμβεί; Ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή.

Πριν λίγες ημέρες ο Zohran Mamdani, νίκησε στην εσωκομματική διαδικασία των Δημοκρατικών για την ανάδειξη του υποψηφίου που θα διεκδικήσει τη δημαρχία της Νέας Υόρκης. Η νίκη προκάλεσε μίνι σεισμό, για μια σειρά από λόγους. Πρώτον, αντίπαλός του ήταν ο Andrew Cuomo, μέλος της πολιτικής δυναστείας των Cuomo. Δεύτερον, ο ίδιος αυτοπροσδιορίζεται ως "δημοκρατικός σοσιαλιστής", είναι μουσουλμάνος και έχει ασκήσει κριτική στο Ισραήλ για την Γάζα.

Ο Trump εκτός από το να τον χαρακτηρίσει ως "κομμουνιστή", απείλησε ότι σε περίπτωση που εκλεγεί δήμαρχος και δεν... κάνει το σωστό, [θα διακόψει την ομοσπον-](#)

[διακή χρηματοδότηση στην Νέα Υόρκη.](#)

Αλλά και οι Δημοκρατικοί ανησυχούν για τις εθνικές επιπτώσεις, σε πολιτικό επίπεδο, που θα έχει ενδεχόμενη νίκη του Madmani. Μάλιστα, [σύμφωνα με το Axios](#), πολλοί ηγέτες και δωρητές των Δημοκρατικών έχουν αρχίσει να πανικοβάλλονται! Με άλλα λόγια το πολιτικό κατεστημένο στις ΗΠΑ έπεσε από τα σύννεφα.

Κακώς, λέω εγώ. Και αυτό γιατί, κατά τη γνώμη μου, τα πράγματα είναι εξαιρετικά απλά. Ο Madmani επικεντρώθηκε στην ανισότητα και υποσχέθηκε ριζοσπαστικές κινήσεις σχετικά με τα ενοίκια, τις τιμές των τροφίμων και τις δωρεάν δημόσιες συγκοινωνίες. Επιπλέον, σε συνέντευξή του υποστήριξε ότι δεν νομίζει πως θα έπρεπε να υπάρχουν δισεκατομμυριούχοι επειδή "είναι τόσα πολλά λεφτά σε μια στιγμή τέτοιας ανισότητας".

Όπως και στην περίπτωση Trump – αλλά και σε πολλές άλλες περιπτώσεις, σε όλο τον κόσμο – αποδεικνύεται ότι το πολιτικό και επιχειρηματικό σύστημα δεν έχει πάρει χαμπάρι τί συμβαίνει από κάτω. Μπορεί οι χρηματιστηριακοί δείκτες και τα deals δι-

σεκατομμυρίων να τρέχουν, αλλά μια ολόκληρη γενιά ανθρώπων αισθάνεται ότι έχει μείνει απ' έξω. Φίλος που έχει επισκεφθεί την Νέα Υόρκη αρκετές φορές μου είπε ότι πλέον οι τιμές είναι σε τέτοια επίπεδα που δίνουν την αίσθηση ότι "έχει ξεφτιλιστεί το χρήμα".

Αποτέλεσμα: Οι άνθρωποι που βλέπουν συνέχεια τοίχο μπροστά τους, κλείνουν τα αυτιά τους στο "σύστημα" και τείνουν ευήκοα ώτα σε όποιον υποσχεθεί αυτό που θέλουν να ακούσουν. Ο Trump υποσχέθηκε τα πάντα, όλα στους Αμερικανούς. Τον ψήφισαν. Ο Madmani υπόσχεται τώρα φθηνότερα ενοίκια και δωρεάν ΜΜΜ στους Νεοϋορκέζους. Φαίνεται ότι τον ακούνε. Ακόμα και αν δεν καταφέρουν να τηρήσουν τις υποσχέσεις τους, δεν έχει καμία σημασία. Το μοτίβο Trump, Mamdani κ.λπ. θα συνεχιστεί με άλλους, όσο οι "σοβαροί" πολιτικοί φορείς δεν παίρνουν – ή κάνουν πως δεν παίρνουν – χαμπάρι τί γίνεται από κάτω.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• **COOP ITALIA**

ΕΣΟΔΑ €16,6 ΔΙΣ. ΤΟ 2024 ΜΕ ΜΟΧΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΤΙΚΕΤΑ

Αύξηση 1,2%, στα €16,6 δισ., κατέγραψαν τα έσοδα της Coop Italia και των συνεταιρισμών-μελών της κατά το οικονομικό έτος 2024, με τις δραστηριότητες λιανικής να αντιπροσωπεύουν πάνω από €14,9 δισ.

DATA (σε €δισ.)

Έσοδα

2024: 16,6

2023: 16,4

Μεταβολή: 1,2%

όπως αλλαντικά και τυριά. Ως αποτέλεσμα, οι πωλήσεις των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας ξεπέρασαν το 40% των συνολικών πωλήσεων, δημιουργώντας τζίρο €3,5 δισ. Ξεχώρισε, επίσης, η σειρά Gli Spesotti, με πωλήσεις άνω των 10 εκατ. τεμαχίων μηνιαίως.

COOP VOCE

Ταυτόχρονα, και η υπηρεσία κινητής τηλεφωνίας Coop Voce, συνέχισε την ανάπτυξή της, ξεπερνώντας τα 2,2 εκατομμύρια χρήστες (αύξηση 413.000 χρηστών) και συμβάλλοντας με περίπου €157 εκατ. στον κύκλο εργασιών.

ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΙ ΝΕΑ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ

Εν τω μεταξύ, βρίσκεται σε εξέλιξη μια αναδιάρθρωση εντός της Coop Italia, καθώς η Unicoop Firenze πρόκειται να αποκτήσει 16



Maura Latini, Πρόεδρος, Coop Italia

καταστήματα από την Unicoop Tirreno, με τη συμφωνία να υλοποιείται στις αρχές Νοεμβρίου. Η μεταβίβαση εντάσσεται στην προετοιμασία για τη συγχώνευση της Unicoop Tirreno με την Coop Centro Italia, η οποία έχει προγραμματιστεί για τον Ιούλιο του 2025, με στόχο τη δημιουργία της νέας οντότητας Unicoop Etruria.

ΚΕΡΔΙΣΕ ΕΔΑΦΟΣ ΤΟ PL

Σημαντική εξέλιξη για το 2024 αποτέλεσε η ενισχυμένη προσφορά προϊόντων PL, με την εισαγωγή νέων σειρών τροφών για κατοικίδια ζώα και τον επανασχεδιασμό πάνω από 1.000 προϊόντων σε διάφορες κατηγορίες,

Business Maker

ΤΙ ΣΥΖΗΤΑΕΙ Η ΠΙΑΤΣΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΞΥΜΩΡΗ ΣΥΜΠΡΑΞΗ CARREFOUR-BAZAAR

Δεν λένε να κοπάσουν οι συζητήσεις στην πιάτσα για τη συμφωνία του Νίκου Θ. Βαρδινολιάννη με τον Γιώργο Βερούκα για την εξαγορά του 40% των super market Bazaar. Κυρίως, γιατί υπάρχουν αρκετά ερωτήματα σχετικά με το μέλλον των καταστημάτων Spar και Carrefour. Και το μοντέλο, που θα λειτουργήσουν υπό κοινή ομπρέλα, το οποίο παραμένει ένας μεγάλος άγνωστος Χ. Φέρνουν, μάλιστα, ως παράδειγμα την επικείμενη

απόκτηση του Κρητικού από τον Μασούτη, όπου τα καταστήματα του πρώτου θα ντυθούν στα χρώματα της βορειοελλαδίτικης επιχείρησης.

Βασικό ερώτημα αποτελεί και πόσο η σύμπραξη Carrefour – Bazaar θα επηρεάσει τον ανταγωνισμό.

Και, κυρίως, εάν θα πιέσει τις μεγάλες αλυσίδες, που σήμερα κερδίζουν όλο και περισσότερο έδαφος, ενώ έχουν κάνει δυναμική εί-

σοδο και στα καταστήματα γειτονιάς.

"Καταρχάς ως περιμένουμε πρώτα τη συμφωνία να προχωρήσει και να οριστικοποιηθεί", σημειώνει σκωπτικά υψηλόβαθμο στέλεχος του λιανεμπορίου.

Ενώ σπεύδουν να υπογραμμίσουν πως η φυσιογνωμία της Carrefour έχει αλλοιωθεί, τουλάχιστον στο μυαλό του Έλληνα καταναλωτή, ο οποίος είχε συνηθίσει τη γαλλική μάρκα να διατηρεί μεγάλου μεγέθους καταστήματα.

ΤΟ ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΤΗΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟ... ΚΕΡΑΣΑΚΙ ΣΤΗΝ ΤΟΥΡΤΑ

Με τις προσδοκίες για την τουριστική κίνηση να αναπετώνονται μετά την επίτευξη εκκευρίας ανάμεσα στο Ισραήλ και το Ιράν στον πόλεμο των 12 ημερών, η ανησυχία στην εστίαση παραμένει έντονη.

Η πορεία της φετινής καλοκαιρινής σεζόν δεν είναι η αναμενόμενη, επιτείνοντας τα προβλήματα. Μην ξεχνάτε ότι εδώ και καιρό οι επίσημοι φορείς έχουν μιλήσει ανοιχτά για τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων. Πέρα από τα λειτουργικά έξοδα, τα οποία έχουν... εκτοξευθεί, σοβαρή πλέον πίεση

ασκεί το μισθολογικό κόστος. Τα μεροκάματα, όπως αναφέρουν παράγοντες του χώρου, έχουν... ξεφύγει κυρίως λόγω έλλειψης προσωπικού.

Ο επανεκλεγείς Πρόεδρος της ΠΟΕΣΕ, Γιώργος Καββαθάς, επικαλέστηκε στοιχεία, που δείχνουν ότι στη διάρκεια των τριών τελευταίων χρόνων, η μέση κατάναλωση μειώθηκε κατά 20%, ενώ παράλληλα στο διάστημα το κόστος λειτουργίας της εστίασης αυξήθηκε κατά 42%!

Το κερνητικό κοκτέιλ, όπως λένε παράγο-

ντες του κλάδου, επιτείνει ο πληθωρισμός των επιχειρήσεων, και κυρίως εκείνων, που δεν λειτουργούν επί ίσοις όροις, αφήνοντας να εννοηθεί ότι καταφεύγουν στη φοροδιαφυγή. "Όταν κλείνει ένα σημείο, ανοίγει κάπου ένα άλλο, και συνήθως όχι με καλούς όρους", σημειώνουν.

Όλα τα λεφτά τώρα είναι στη συνάντηση, που αναμένεται να έχει η ΕΠΟΕΣ με κυβερνητικά στελέχη, όπως σας έχουμε ενημερώσει έγκαιρα από αυτήν εδώ τη στήλη....

Business Insight

ΠΩΣ ΞΑΝΑΖΕΣΤΑΙΝΕΤΑΙ Η ΑΓΟΡΑ ΕΤΑΙΡΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ ΤΗΣ ΑΕΓΕΑΝ

Συνεχίζεται σήμερα, λήγει αύριο, η διαδικασία για την εγγραφή στην έκδοση ομολογιακού της Aegean. Έκδοση επταετούς διάρκειας, για την άντληση έως €250 εκατ., σε εύρος 3,7%-4,05% το επιτόκιο και ανοιχτό στο ευρύ ιδιωτικό επενδυτικό κοινό.

Η εγχώρια αγορά εταιρικών ομολόγων, ξεκίνησε δυνατά (το 2016), αναδείχθηκε σε πηγή άντλησης κεφαλαίων με ανταγωνιστικούς όρους κόστους χρήματος, για να ατονήσει στη συνέχεια, όταν οι διοικήσεις των κεντρικών τραπεζών υιοθέτησαν επιθετική πολιτική αύξησης των επιτοκίων, καθιστώντας τη χρηματοδότηση μέσω της συγκεκριμένης αγοράς μη ανταγωνιστική. Ακολούθησε, σχεδόν διετής περίοδος που οι επικεφαλής εταιρειών (κυρίως εισηγμένων αλλά και μη) έσπρεψαν τα νώτα τους στη συγκεκριμένη αγορά, παρ' ότι η ωρίμανση των περισσότερων σειρών απέφερε σταθερά αποδόσεις μεγαλύτερες του 2%-2,5% στον κάτοχο μίας ομολογίας (κατά κανόνα των €1.000). Στην κορύφωση της πολιτικής αύξησης των επιτοκίων από την ΕΚΤ (στο 4%, Ιούνιος 2024) η εγχώρια αγορά εταιρικών ομολόγων ήταν σχεδόν ανενεργή. Μόλις δύο εταιρείες (εισηγμένες στο ΧΑ) Autohellas, Intralot είχαν δοκιμάσει με έκδοση, και πέραν αυτών ουδέν.

Η «εσωτερική» αγορά εταιρικών ομολόγων ξεκίνησε το 2016, με τη συλλογιστική πως αφ' ενός οι εταιρείες θα μπορούσαν να απευθυνθούν στο ευρύ ιδιωτικό επενδυτικό κοινό, με τίτλους των €1.000, ουσιαστικά εισάγοντας τον θεσμό των «λαϊκών ομολόγων», αφ' ετέρου δίνοντας τη δυνατότητα στις διοικήσεις εταιρειών να αντλήσουν κεφάλαια, απευθυνόμενες σε κοινό-πελάτες τους. Περί τις 34 εταιρείες απευθύνθηκαν σε αυτή την αγο-

ρά, αντλώντας συνολικά €5,5 δισ. - κεφάλαια διόλου αμελητέα -, παράλληλα συμβάλλοντας στη δημιουργία δευτερογενούς αγοράς, συναλλακτικής αντίληψης και αξιοποίησης χρημάτων που υπό άλλες συνθήκες, λ.χ. μέσω τραπεζικής κατάθεσης, θα απέδιδαν ελάχιστα. Η Aegean είναι η 35η που προχωρά στην έκδοση ομολογιακού - έχοντας το θετικό προηγούμενο της έκδοσης του Μαρτίου 2019, επίσης επταετούς διάρκειας, για €200 εκατ., με την προσφορά να ξεπερνά τα €530 εκατ. και το κουπόνι να διαμορφώνεται στο 3,6%.

Στη διάρκεια των προηγούμενων εκδόσεων η απόδοση (στη λήξη) έφτανε μέχρι το 5%, μακράν από το ισχνό 0,4%-0,8% μίας καλής τραπεζικής κατάθεσης (κλειστής για τουλάχιστον €100.000). Σταδιακά το μέσο ποσοστό απόδοσης των εταιρικών ομολόγων διαμορφώθηκε στο 3,31%, μεταβολή ικανοποιητική για έναν συντηρητικό - πρώην καταθέτη. Σήμερα είναι σε διαπραγμάτευση 21 εταιρικά ομόλογα, με μέση ημερήσια συναλλαγών στο €1,4-€1,5 εκατ. Το μέγεθος δεν είναι σπουδαίο, όμως είναι σχεδόν 25% μεγαλύτερο το αντίστοιχο διάστημα του 2024 (Ιούνιος). Επιπλέον, να σημειωθεί ότι σε περιόδους ακραίων μεταβολών στην υποκείμενη αγορά μετοχών, ανάλογης έκτασης μεταβολές δημιουργούνται και για το αντίστοιχο ομόλογο της ίδιας εταιρείας. Αυτό δίνει περιθώριο για trading σε κάποιον που, λ.χ. με την εκδήλωση του Covid-19 αγόρασε μία ομολογία της Aegean στις 70 μονάδες, για να κερδίσει στη συνέχεια τη διαφορά (ανάκτησης) προς την τιμή έκδοσης των 100 μ.β. Ακραία μεν η συγκεκριμένη περίπτωση, πλην όμως μεταβλητότητα καταγράφηκε έκτοτε σε άλλες 3-4 περιόδους διεθνών κρίσεων (εισβολή Ρωσί-

ας, ενεργειακή, κ.λπ.), με αποτέλεσμα να διαμορφώνονται περιθώρια 5%-10% (δηλαδή κάποιος μπορούσε να αγοράσει έναν τίτλο στο 95 ή το 90 της αρχικής αξίας των 100, αποκτώντας έτσι διπλό κέρδος).

Το γεγονός πως η εγχώρια αγορά εταιρικών ομολόγων ξαναζεσταίνεται μέσω της Aegean είναι θετικό από πολλές απόψεις. Κατ' αρχήν πρόκειται για εταιρεία του δείκτη FTSE25 Large Cap, με ισχυρότατο εμπορικό όνομα και άριστη φήμη, συνώνυμη της ασφάλειας, με κερδοφόρο ισολογισμό, συνακόλουθα αυξημένης επενδυτικής ασφάλειας/εγγύησης. Δεδομένου ότι η διοίκηση της εταιρείας σπεύδει να αξιοποιήσει το... παράθυρο που έχει ανοίξει με τα χαμηλότερα επιτόκια, προχωρώντας σε νέα έκδοση αρκετά νωρίτερα από τη λήξη υφιστάμενου ομολόγου (λήξεως Μαρτίου 2026), το σίγουρο είναι πως θα ακολουθήσουν και άλλες που είτε έχουν ενεργές εκδόσεις (κυρίως λήξεως 2026), είτε δεν έχουν εκδώσει μέχρι τώρα. Το 2026 (22/10) λήγει ομόλογο της Τέρνα Ενεργειακής (€150 εκατ.), το 2027 της ΓΕΚ Τέρνα (3/7, των €500 εκατ.), της Lamda (21/7, των €320 εκατ.) και του ΟΠΑΠ (27/10, των €200 εκατ.).

σ.σ. Σε άλλη αγορά ομολόγων και σε διαφορετικό επενδυτικό κοινό απευθύνθηκε εκθές η Eurobank, αξιοποιώντας όμως ανάλογο παράθυρο-ευκαιρία. Με senior preferred η έκδοση, για €500 εκατ., τριετούς διάρκειας (με δικαίωμα ανάκλησης στη διετία) με τα κεφάλαια που προσφέρθηκαν να ξεπερνούν τα €4,5 δισ. (με κόστος έκδοσης, περίπου 2,9%: Λόγω αυξημένης προσφοράς μειώθηκε από την αρχική καθοδήγηση για επιτόκιο mid-swap - σ.σ. 208 μονάδες βάσης - συν 125 μονάδες βάσης, στο 3,35% περίπου).

SÒ POSH!

the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΛΑΝΣΑΡΕΙ 3 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ FOCACCIA

Τρεις προτάσεις focaccia παρουσιάζει ο Γρηγόρης, τα χρώματα των οποίων σχηματίζουν την ιταλική σημαία: πράσινο με την Focaccia Verde, λευκό με την Focaccia Bianca και κόκκινο με την Focaccia Rossa.

ΟΙ 3 ΕΠΙΛΟΓΕΣ

- **Focaccia Verde:** Με μοτσαρέλα, φρέσκια ντομάτα, ρόκα & spread βασιλικού
- **Focaccia Bianca:** Με μορταδέλα, μοτσαρέλα, παρμεζάνα, ρόκα, spread βασιλικού & dressing μαγιονέζας
- **Focaccia Rossa:** Με προσούτο, παρμεζάνα, τυρί κρέμα, ρόκα & βαλσάμικο



Οι νέες Focaccia είναι διαθέσιμες στα καταστήματα Γρηγόρης

και online στο site και στο app της εταιρείας.

Editorial

Προφάσεις εν αμαρτίαις

Οι φετινοί έλεγχοι σε καταστήματα εστίασης και κάθε είδους τουριστικά, στα νησιά, αποκαλύπτουν σε αρκετές περιπτώσεις, όπως πληροφορούμαι, εργαζόμενους - κυρίως αλλοδαπούς -, οι οποίοι δεν είναι δηλωμένοι από την εκάστοτε επιχείρηση.

Αυτό σημαίνει αυτομάτως πρόστιμο €10.500, που καλείται να πληρώσει ο επιχειρηματίας για κάθε έναν απασχολούμενο, τον οποίο έχει σε καθεστώς μαύρης εργασίας.

Οι επιχειρηματίες των νησιών, λοιπόν, γκρινιάζουν ότι... αναγκάζονται(!) να απασχολούν μη δηλωμένους εργαζόμενους, επειδή, λέει, δεν βρίσκουν προσωπικό! Και ζητούν από την κυβέρνηση να προχωρήσει άμεσα σε διακρατικές συμφωνίες, ώστε να έρθει εργατικό δυναμικό από το εξωτερικό.

Έχουν δίκιο;

Στο ότι δεν βρίσκουν προσωπικό, απολύτως! Η ένδεια σε διαθέσιμα εργατικά χέρια είναι δεδομένη, τόσο στον κλάδο Horeca, όσο και στην πρωτογενή παραγωγή. Στο αίτημά τους να προχωρήσουν τάχιστα οι διακρατικές συμφωνίες για να έρθει προσωπικό εδώ, μαζί τους! Άλλωστε, η μεγαλύτερη ανάγκη στους κλάδους, που προανέφερα, είναι σε ανειδίκευτους εργάτες, οι οποίοι υπάρχουν σε πλεόνασμα σε χώρες, όπως η Ινδία, το Μπαγκλαντές και το Πακιστάν, και μπορούν άνετα να απασχοληθούν είτε στα χωράφια, είτε στη λάινα και την καθαριότητα.

Όμως, στο ότι απασχολούν κόσμο ανασφάλιστο και μη δηλωμένο, δεν υπάρχει η παραμικρή δικαιολογία! Διότι, ακόμα και αν δεν μπορούν να κάνουν αλλιώς - δηλαδή, δεν βρίσκουν διαφορετικά προσωπικό (εγώ δεν πιστεύω ότι το κάνουν για αυτό) -, αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να λειτουργούν εις βάρος τόσο των υπολοίπων εργαζομένων - δικών τους και ολόκληρης της χώρας -, όσο και εις βάρος του υγιούς ανταγωνισμού... δηλαδή, των επιχειρήσεων, που κάνουν το αυτονόητο και έχουν δηλωμένους και ασφαλισμένους όλους τους εργαζομένους τους.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SECRETCREIPE

Επίσκεψη-έκκληση

Μια από τις πλέον δημιουργικές και ταυτόχρονα low profile προσωπικότητες του κλάδου των τροφίμων και ποτών διεθνώς ετοιμάζει βαλίτσες για την Ελλάδα. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, ο συγκεκριμένος άνθρωπος - που λατρεύει τη χώρα μας και δραστηριοποιείται και επιχειρηματικά και εδώ - θα μας επισκεφτεί μετά τις καλοκαιρινές διακοπές. Ο σκοπός της επίσκεψής του είναι επαγγελματικός, για να δει την πορεία των επενδύσεών του στην Ελλάδα. Όμως, οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι έχει κλείσει ραντεβού και για δύο πιθανές νέες επενδύσεις. We will keep you posted...