

ΜΑΛΑ ΜΑ ΤΙΝΑ[®]

Ξεκλειδώνει
ΚΑΡΔΙΕΣ.



ΣΤΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ
ΚΡΑΣΙΑ
ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ!





• ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ

Η νέα συνεργασία με την Σκλαβενίτης ενισχύει
τη retail παρουσία της



• ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ

Ζημιές και σταθερός τζίρος παρά την αύξηση
25% στις εξαγωγές - Καμπανάκι
για τις ελληνοποιήσεις μελιού



• BAKER MASTER

Διψήφια ανάπτυξη με τζίρο άνω των €28 εκατ.
το 2024 - Πρόσω ολοταχώς για νέο εργοστάσιο



• ΗΠΑ

Τα εστιατόρια ο νέος πόλος έλξης καταναλωτών
στα malls

EDITORIAL: Ρεαλιστική αισιοδοξία

SECRET RECIPE: Μασούτης - Κρητικός: Προχωρούν οι συζητήσεις, subject to...

ΟΠΟΥ ΡΕΤΣΙΝΑ ΚΑΙ — ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΜΑΛΑΜΑ

ΟΙΝΟΣ ΛΕΥΚΟΣ ΞΗΡΟΣ



*Ευκολόπιση &
φινετσάτη ρετσίνα!*
Ποδότης 100%



Το απαλό λεμονί χρώμα και τα εκλεπτυσμένα αρώματά
της, σε ταξιδεύουν στον κόσμο του κρασιού.

Με σπιρτάδα φτάνει στο στόμα και έπειτα με λεπτεπίλεπτες κινήσεις αφήνει
τις λεμονάτες και βοτανικές της γεύσεις.



• ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΠΡΑΣΙΝΟ ΦΩΣ ΣΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ TWENTY 4 SHOPEN ΑΠΟ ΤΗΝ MOTOR OIL

Ομόφωνα εγκρίθηκε από την Επιτροπή Ανταγωνισμού η απόκτηση της Twenty 4 Shopen από την Motor Oil, μέσω της θυγατρικής Core Innovations, καθώς "δεν αναμένεται ουδεμία ουσιαστικής μεταβολή στις ανταγωνιστικές συνθήκες".

Η Core Innovations δραστηριοποιείται στον κλάδο των υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου, των B2B υπηρεσιών, στη

διανομή και στα logistics για τα προϊόντα που εμπορεύεται και τέλος στον κλάδο της λιανικής πώλησης προϊόντων παντοπωλείου, μέσω των convenience stores που λειτουργεί.

Η Twenty 4 Shopen δραστηριοποιείται στον χώρο της λιανικής πώλησης προϊόντων παντοπωλείου μέσω των 24ωρων καταστημάτων της mini market.



SECRETCREIPE

Μπάρμπα Στάθης: Το "Όχι" του family office και η αλλαγή στα δεδομένα

Επανερχόμαστε στο θέμα της πώλησης της Μπάρμπα Στάθης, καθώς τα νέα δεδομένα αναφέρουν ότι οι συνομιλίες CVC - Ideal, αν δεν έχουν πάρει αρνητική τροπή, σίγουρα έχουν μείνει στάσιμες. Ο λόγος, όπως πληροφορείται το FNB Daily, είναι πως γνωστό family office, που επρόκειτο να μπει μαζί με την Ideal στο επενδυτικό σχήμα, έκανε τελικά πίσω. Έτσι, η CVC δεν επιθυμεί να συζητήσει οποιοδήποτε σοβαρό discount στο τίμημα. Αναμένονται, λοιπόν, οι τελικές προθέσεις της Ideal. Σε ό,τι αφορά την Αραμπατζής, οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι οι όποιοι υπολογισμοί για το τίμημα με βάση το EBITDA του 2023 - ή περίξ αυτού - είναι λανθασμένοι, δεδομένου ότι η φετινή χρονιά κλείνει με εντυπωσιακή άνοδο.

Μασούτης - Κρητικός: Προχωρούν οι συζητήσεις, subject to...

Ένα σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση της συμφωνίας εξαγοράς της Κρητικός από την Μασούτης έγινε την προηγούμενη εβδομάδα. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, Γιάννης Μασούτης και Άγγελος Κρητικός έκατσαν ξανά στο ίδιο τραπέζι, με βάση συζήτησης τίμημα λίγο υψηλότερα από το 50% των αρχικών αξιώσεων του πωλητή. Απαραίτητες προϋποθέσεις για να προχωρήσει η όποια συζήτηση είναι πρώτον το due diligence, δεδομένου ότι η σχετική διαδικασία δεν έχει εκκινήσει από την πλευρά του αγοραστή, και, δεύτερον - και απόρροια του πρώτου - να επιβεβαιώσει η Μασούτης την πρόθεσή της να μπει στη μικρή λιανική, όπως αναφέρουν με νόημα οι ίδιες πηγές. Εν αναμονή...

Editorial

Ρεαλιστική αισιοδοξία

Κλείνω τη χρονιά, αναμένοντας το 2025 με αισιοδοξία, αλλά και με ρεαλισμό. Στο πλαίσιο αυτό, μεταφέρω τους προβληματισμούς των οικονομολόγων της Τράπεζας της Ελλάδος, στην Ενδιάμεση Έκθεση, για το τι εμποδίζει ακόμα την ελληνική οικονομία να αναπτυχθεί ταχύτερα:

"Οι επιτυχίες, που καταγράφονται τα τελευταία χρόνια, αποτελούν ένδειξη ότι η οικονομία είναι στον σωστό δρόμο. Ωστόσο, η προσπάθεια οικονομικής ανάκαμψης από τη δεκαετή κρίση χρέους δεν έχει ολοκληρωθεί. Σε πραγματικούς όρους, τόσο το ΑΕΠ, όσο και το κατά κεφαλήν ΑΕΠ, υπολείπονται ακόμη σε σχέση με τα προ της κρίσης επίπεδα και η σύγκλισή τους με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο απαιτεί ακόμη ισχυρότερους ρυθμούς ανάπτυξης. Επιπρόσθετα, αρκετές εγχώριες διαρθρωτικές αδυναμίες, κάποιες από τις οποίες προϋπήρχαν της κρίσης χρέους, παραμένουν. Για παράδειγμα, η έλλειψη ανταγωνισμού σε αρκετούς κλάδους της οικονομίας, η οποία επιτείνει το διεθνές πρόβλημα της ακρίβειας, το υψηλό δημόσιο χρέος, το μεγάλο επενδυτικό κενό, η χαμηλή αποταμίευση, η χαμηλή διαρθρωτική ανταγωνιστικότητα, που επιδεινώνει το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών, το χαμηλό ποσοστό συμμετοχής των γυναικών και των νέων στο εργατικό δυναμικό και η γήρανση του πληθυσμού, που επιτείνουν τη στενότητα της αγοράς εργασίας διαχρονικά, αποτελούν παράγοντες, οι οποίοι περιορίζουν την αναπτυξιακή δυναμική της οικονομίας.

Σε αυτές τις εγχώριες αδυναμίες έρχονται να προστεθούν και παγκόσμιες προκλήσεις, όπως η ένταση των γεωπολιτικών αντιπαραθέσεων, ο γεωοικονομικός κατακερματισμός και η αναβίωση της τάσης προς τον εμπορικό προστατευτισμό, η κλιματική κρίση, η ενεργειακή ασφάλεια, η μετάβαση προς μια βιώσιμη και κυκλική οικονομία, καθώς και η επέλαση των νέων ψηφιακών τεχνολογιών και ειδικότερα της Τεχνητής Νοημοσύνης".

Τόσο απλά.

Καλές γιορτές!

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr



Alpiland Gouda Καπνιστό.

Πλούσιο άρωμα, αξεπέραστη γεύση!

Ανακαλύψτε την ξεχωριστή γεύση του Alpiland Gouda, καπνισμένου σε ξύλο οξιάς! Φτιαγμένο από αγελαδινό γάλα κορυφαίας ποιότητας, το Alpiland Gouda Καπνιστό έχει βελούδινη υφή και γεμάτη γεύση που ξεχωρίζει σε κάθε αλμυρή δημιουργία.

Στις μπλε συσκευασίες 200gr και 3kg

**με γάλα από τις
Ανοιριακές Άλπεις**



• ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ

ΖΗΜΙΕΣ ΚΑΙ ΣΤΑΘΕΡΟΣ ΤΖΙΡΟΣ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ 25% ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ - ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΜΕΛΙΟΥ

Χωρίς ουσιαστική διαφοροποίηση σε σχέση με πέρυσι, σε ό,τι αφορά τον κύκλο εργασιών, και με ελαφρά μείωση των ζημιών κλείνει τη φετινή χρονιά η Αττική Μελισσοκομική Αλέξανδρος Πίπτας ΑΕΒΕ, έχοντας ωστόσο καταφέρει να ενισχύσει σε σημαντικό βαθμό την εξωστρέφειά της.

Σύμφωνα με τον πρόεδρο και CEO της εταιρείας, Γιώργο Πίπτα, ο τζίρος θα κινηθεί στα περυσινά, περίπου, επίπεδα ενώ μικρή βελτίωση θα υπάρξει στο τελικό αποτέλεσμα της χρήσης, που πάντως αναμένεται να παραμείνει ζημιολόγος. Σημειώνεται ότι, σύμφωνα με τις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις, το 2023 οι ζημιές υπερδιπλασιάστηκαν σε σύγκριση με το 2022, εξέλιξη την οποία η διοίκηση απέδιδε στην αύξηση (κατά €390 χιλ.) του χρηματοοικονομικού κόστους, δεδομένου ότι το EBITDA ήταν οριακά αυξημένο κατά 1,78%.

ΧΡΟΝΙΑ ΓΕΜΑΤΗ ΕΜΠΟΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ

"Οι οικονομικές μας επιδόσεις θα μπορούσαν να είναι καλύτερες φέτος, αν δεν είχαμε μια τόσο δύσκολη χρονιά για τη μελισσοκομία", δηλώνει στο FNB Daily ο κ. Πίπτας, συμπληρώνοντας ότι "διαχρονικά τα αποτελέσματά μας είναι συνυφασμένα και αντανακλούν, τρόπον τινά, την πορεία του μελιού στη χώρα".

Όπως εξηγεί ο ίδιος, βασικό χαρακτηριστικό της φετινής σεζόν ήταν η μεγάλη μείωση της παραγωγής, απότοκη των πυρκαγιών (όχι μόνο των φετινών) και των έντονων καιρικών φαινομένων που σχετίζονται με την κλιματική αλλαγή. Οι συνθήκες αυτές, προσθέτει, είχαν επίσης ως αποτέλεσμα μεγάλες απώλειες κυψελών και μελισσοσμηνών για τους μελισσοκόμους - απώλειες που θα χρειαστεί χρόνος για να καλυφθούν.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBITDA
2023 13.748	2023: 871
2022 13.333	2022: 856
Κέρδη μετά φόρων	
	2023: (600)
	2022: (245)

ΟΙ ΣΤΡΕΒΛΩΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ

Την ίδια στιγμή, το 2024 ήρθε, σύμφωνα με τον κ. Πίπτα, με ακόμα μεγαλύτερη ένταση στην επιφάνεια το διαχρονικό ζήτημα των



Γιώργος Πίπτας, πρόεδρος και CEO, Αττική Μελισσοκομική

ελληνοποιήσεων, το οποίο προκαλεί μεγάλες στρεβλώσεις στην κατανάλωση. "Δεν είναι δυνατόν να πωλείται ελληνικό μέλι στα €5,5- €6 στα ράφια των super markets, δεν βγαίνουν τα νούμερα. Αυτό παραπλανά τους καταναλωτές και, παράλληλα, συνιστά αθέμιτο ανταγωνισμό τόσο για τους μελισσοκόμους, όσο και για τις μεταποιητικές επιχειρήσεις που εμπορεύονται πραγματικά ελληνικό μέλι", τονίζει.

Με την ιδιότητα και του προέδρου του Συνδέσμου Ελλήνων Τυποποιητών Συσκευαστών Εξαγωγέων Μελιού (ΣΕΤΣΕΜ), ο κ. Πίπτας θεωρεί ότι "τα αρμόδια υπουργεία που δεσμευμένα είναι γνώστες της κατάστασης, πρέπει να κάνουν αυτό που πρέπει, ξεκινώντας του ελέγχους τουλάχιστον από εκεί που τα πράγματα είναι εξόφθαλμα".

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ ΝΤΟΥΜΠΑΙ

Αν και η φετινή συνθήκη στην ελληνική μελισσοκομία κάθε άλλο παρά ευνοϊκή ήταν και επιβάρυνε τα αποτελέσματα της εταιρείας, αντισταθμιστικά, ως έναν βαθμό τουλάχιστον, λειτούργησε η αύξηση σε ποσοστό άνω του 25% στις εξαγωγές επώνυμου συσκευασμένου μελιού.

Πλέον οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν το 20% των συνολικών πωλήσεων της Αττική Μελισσοκομική η οποία έχει παρουσία σε πάνω

από 40 χώρες. Οι κυριότερες από αυτές είναι οι ΗΠΑ, ο Καναδάς, η Μεγάλη Βρετανία και η Νότια Κορέα ενώ φέτος η εταιρεία άνοιξε και την αγορά του Ντουμπάι.

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Ο στόχος είναι μέσα στην επόμενη τριετία - πάντα με τον αστερίσκο των κλιματολογικών συνθηκών - οι εξαγωγές να διπλασιαστούν. Όπως σημειώνει ο κ. Πίπτας, έντονο είναι το ενδιαφέρον των ξένων, κυρίως, αγοραστών για νέες ποικιλίες, όπως το σκούρο δασόμελο.

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΔΑΝΕΙΟ

Αξίζει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις, στις 28 Μαρτίου 2024, η εταιρεία υπέγραψε την τροποποίηση του κοινού ομολογιακού δανείου, οκταετούς διάρκειας και ύψους €11,6 εκατ. που είχε συνάψει το Νοέμβριο του 2015. Σύμφωνα με την εν λόγω τροποποίηση η οποία έχει αναδρομική ισχύ από τις 29 Δεκεμβρίου 2023 (όπου αποπληρώνεται η πρώτη εξαμηνιαία δόση), το δάνειο θα αποπληρώνεται με εξαμηνιαίες δόσεις και θα εξοφληθεί ολοσχερώς στις 31 Δεκεμβρίου 2030.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• EFOOD

ΟΛΑ ΤΑ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ ΤΩΝ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΩΝ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΟΡΤΑ ΣΟΥ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΟ EFOOD MARKET

Κάθε χρόνο αυτήν την περίοδο ξεκινά μία πυρετώδης προετοιμασία για το πρόγραμμα των γιορτών. Πότε θα φάμε πού, τι θα μαγειρέψουμε, τι δώρα θα επιλέξουμε, πού θα βρούμε εκείνα τα πανέμορφα αλεξανδρινά που είναι ταυτισμένα με τα Χριστούγεννα και φυσικά τι γλυκά θα φάμε.

Φέτος, όλες τις απαντήσεις τις έχει το efood, το οποίο έχει δημιουργήσει τρεις κορυφαίες κατηγορίες προϊόντων για να καλύψει κάθε περίπτωση και λύσει τα χέρια μας!

Αντί, λοιπόν, να χάνουμε πολύτιμο χρόνο στον δρόμο, απλά μπαίνουμε στο efood κι όλα γίνονται app...λά.

ΧΜΑΣ ΔΩΡΑ: ΔΩΡΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΟΥΣ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΟΥΣ

Μέσα από μία ατελείωτη γκάμα μπορείς να επιλέξεις ανάμεσα σε κούπες, αρωματικά κεριά, βιβλία, όμορφα gift boxes, λουλούδια και πολλά άλλα και να βρεις το ιδανικό δώρο, που θα κερδίσει πλατιά χαμόγελα και μεγάλες αγκαλιές. Κι όλα αυτά, χωρίς να χρειαστεί καν να μετακινηθείς από την καρέκλα σου!

ΧΜΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙ: ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΛΕΙΠΕΙ ΤΙΠΟΤΑ ΑΠΟ ΤΑ ΓΙΟΡΤΙΝΑ ΓΕΥΜΑΤΑ

Τις περισσότερες φορές, τα γούστα όσων κάθονται γύρω από ένα γιορτινό τραπέζι διαφέρουν, που σημαίνει ότι η ποικιλία σε επιλογές είναι απαραίτητη σε τέτοιες περιπτώσεις. Η επιτυχία όμως είναι δεδομένη φέτος, αφού μέσα από το efood market έχουμε άμεση πρόσβαση σε φρέσκα κρέατα, αρωματικά τυριά, πικάντικα αλλαντικά και άλλα εκλεκτά εδέσματα και ποτά, ακόμα κι αν δεν έχουμε μεριμνήσει εγκαίρως. Έτσι, με το πάτημα ενός κουμπιού, το τραπέζι μας αναβαθμίζεται στο λεπτό και δε θα μένει κανείς παραπονεμένος.

ΧΜΑΣ ΓΛΥΚΑ: ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΠΡΟΤΙΜΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΘΥΜΙΑ

Όλοι ξέρουν ότι μία επιτυχημένη εορταστική περίοδος κρίνεται και στο γλυκό, ίσως κυρίως στο γλυκό και για να χτυπήσουν κόκκινο οι δείκτες ζάχαρης, ο προορισμός είναι ένας και φυσικά, είναι το efood. Με τόσες επιλογές, το σίγουρο είναι ότι δε θα ξέρουμε τι να επιλέξουμε! Από τους παραδοσιακούς κουραμπιέδες και τα μελομακάρονα μέχρι τα new age panettone και τις σοκολατιένιες λικουδιές, οι φετινές γιορτές θα είναι κάτι παραπάνω από γλυκές. Με σύμμαχο το efood market, τα Χριστούγεννα θα είναι απολαυστικά και πολύ «γευστικά»!



• **BAKER MASTER**

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ ΤΖΙΡΟ ΑΝΩ ΤΩΝ €28 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2024 - ΠΡΟΣΩ ΟΛΟΤΑΧΩΣ ΓΙΑ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ

Το αναπτυξιακό της momentum διατήρησε και φέτος η Baker Master, κλείνοντας άλλη μια χρονιά, 3η στη σειρά, με διψήφια αύξηση πωλήσεων. Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, ο κύκλος εργασιών της εταιρείας προϊόντων ζύμης, που ανήκει στον όμιλο Σκλαβενίτη, αναμένεται να διαμορφωθεί φέτος σε €28-€29 εκατ., έναντι σχεδόν €25 εκατ. το 2023. Αντίστοιχη θα είναι, και η αύξηση της κερδοφορίας η οποία, αξίζει να σημειωθεί, είχε υπερδιπλασιαστεί πέρυσι σε σύγκριση με το 2022.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2023: 24.964

2022: 21.613

Μεταβολή: 15,5%

Κέρδη προ τόκων και φόρων

2023: 1.349

2022: 651

Μεταβολή: 107,22%

Κέρδη μετά φόρων

2023: 845

2022: 374

Μεταβολή: 125,94%

Οι επιδόσεις αυτές, σύμφωνα με τις πληροφορίες του Fnb Daily, ήταν αποτέλεσμα της ανάπτυξης του κωδικολογίου και των πελατών της εταιρείας, τόσο των υφιστάμενων, όσο και των αρκετών νέων που προστέθηκαν φέτος στο δίκτυό της.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ NEWREST

Στις συνεργασίες που έτρεξαν φέτος με μεγάλη ταχύτητα συγκαταλέγεται, σύμφωνα με πληροφορίες, αυτή με την Newrest. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα προϊόντα της Baker Master βρίσκονται πλέον σε πάνω από 35 δρομολόγια της Aegean στο εξωτερικό.

ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

Βέβαια, το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων της Baker Master εξακολουθεί να κατευθύνεται στις Υπεραγορές Σκλαβενίτη (Ελλάδα και Κύπρο), στα καταστήματα Χαλκιαδάκης και στα καταστήματα της The Mart. Επίσης, στους σημαντικούς πελάτες της συγκαταλέγονται τα καταστήματα της Γρηγόρης Μικρογεύματα και η Γευσήνους, από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις συστηματικής εστίασης στη χώρα.

ΑΝΕΒΑΣΑΝ ΡΥΘΜΟΥΣ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Εξάλλου, όπως πληροφορείται το Fnb Daily, με υψηλό ρυθμό ανάπτυξης έτρεξαν φέτος και οι εξαγωγές της Baker Master που αφορούν κυρίως την αγορά των ΗΠΑ, αν και συνολικά εξακολουθούν να αντιπροσωπεύουν ένα μικρό ποσοστό των συνολικών πωλήσεων της εταιρείας.

ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ 2025

Στο προϊόντικό κομμάτι, η Baker Master ανέπτυξε φέτος, κάποιες νέες οικογένειες κωδικών ενώ καινούργια λανσαρίσματα αναμένονται και το 2025. Μια πρώτη - και αρκετά πρώιμη, ασφαλώς - εκτίμηση για την επόμενη χρονιά θέλει το 2025 να κλείνει με ρυθμό ανάπτυξης της 8%-10%.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, το σημαντικότερο, ίσως, εγχείρημα της Baker Master για το άμεσο μέλλον, είναι η ανέγερση νέας παραγωγικής μονάδας, επένδυση δεκάδων εκατομμυρίων ευρώ.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• CINCORO TEQUILA ΝΤΕΜΠΟΥΤΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Με ένα party στο Κολωνάκι, όπου έδωσαν το "παρών" προσωπικότητες από τον καλλιτεχνικό και επιχειρηματικό κόσμο, υποδέχθηκε η Ελλάδα τη Cincoro Tequila.

100% BLUE WEBER AGAVE

Όπως αναφέρει σχετική ανακοίνωση, "από την εμβληματική Blanco, μέχρι την πλούσια Reposado, τη σύνθετη Añejo και τη σπάνια Extra Añejo, οι παρευρισκόμενοι γεύτηκαν την πλήρη γκάμα της Cincoro, τόσο σε signature cocktails, όσο και στο πλαίσιο μιας private κάθετης γευστικής. Το προφίλ της αποτελεί αποτέλεσμα της 100% Blue Weber Agave, που καλλιεργείται στα Highlands και στα Lowlands του Jalisco, στο Μεξικό. Μετά τη χειρωνακτική συγκομιδή, παράγεται σε μικρές παρτίδες και παλαιώνεται σε βαρέλια Tennessee whiskey".

"Με την υποστήριξη της Β.Σ. Καρούλιας η Cincoro αναμένεται να αποτελέσει κορυφαία επιλογή στην premium αγορά της χώρας", αναφέρεται στην ίδια ανακοίνωση.

• **BESPOKE REAL ESTATE**

ΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ ΤΗΣ ΙΟΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΝΙΚΑΣ ΕΝΑΝΤΙ €63 ΕΚΑΤ.

Μέχρι το τέλος του έτους αναμένεται να ολοκληρωθεί η πώληση και μεταβίβαση στην Bespoke Real Estate (του Σπύρου Θεοδωρόπουλου) του ακινήτου της Νίκας, έναντι €20,026 εκατ., και των τεσσάρων ακινήτων της ΙΟΝ, έναντι συνολικού τιμήματος €42,947 εκατ. Αξίζει να αναφέρουμε ότι η αξία των πέντε ακινήτων είχε αποτιμηθεί από την PwC σε €63,5 εκατ.

Η ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ

Στην έκθεση αποτίμησης γίνεται και μία σύνοψη ανασκόπησης της τοπικής αγοράς ανά ακίνητο.

Βιομηχανικό Ακίνητο (59.356,92 τ.μ.) της Νίκας στον Άγιο Στέφανο

Η περιοχή φιλοξενεί ως επί το πλείστον βιομηχανικές χρήσεις με ελάχιστες εξαιρέσεις εμπορικά καταστήματα μεγάλου μεγέθους (Factory Outlet, Dexim).

Το απόθεμα βιομηχανικών ακινήτων στην ευρύτερη περιοχή είναι αρκετά μεγάλο, ιδιαίτερα για κτίρια μεγέθους μεταξύ 1.000 τ.μ. και 3.000 τ.μ., ενώ το απόθεμα είναι σημαντικά περιορισμένο για κτίρια μεγαλύτερου μεγέθους. Όσον αφορά οικόπεδα προς ανάπτυξη, το απόθεμα είναι ιδιαίτερα περιορισμένο εντός της Βιομηχανικής Περιοχής, καθώς τα περισσότερα είναι κατειλημμένα.

Η πλειοψηφία των διαθέσιμων βιομηχανικών ακινήτων προς μίσθωση αφορά σε κτίρια κατασκευής περί του 2000 και διατίθενται έναντι τιμής μονάδας μίσθωσης που κυμαίνεται μεταξύ €4,00 - €7,50/τ.μ. τον μήνα, ενώ το απόθεμα ακινήτων διαθέσιμων προς πώληση περιλαμβάνει και κτίρια παλαιότερης κατασκευής, περί το 1980, και η τιμή μονάδας πώλησης κυμαίνεται από €270 έως €950/τ.μ. τον μήνα ανάλογα με τα χαρακτηριστικά εκάστου ακινήτου.

Σημαντικούς παράγοντες στη διαμόρφωση της αξίας αποτελούν η ύπαρξη ή μη χώρων ψύξης, η διαμόρφωση των χώρων παραγωγής καθώς και το μέγεθος των ακινήτων.

Οικόπεδο με κτίριο βιοτεχνίας και αποθήκες (4.040,13 τ.μ.) της ΙΟΝ στον Άγιο Ιωάννη Ρέντη

Η περιοχή είναι σχετικά πυκνοδομημένη και οι χρήσεις είναι μεικτές, όπως βιομηχανικές και αποθηκευτικές, ενώ υπάρχουν και κατοικίες στην περιοχή, με ελάχιστα αδόμητα οικόπεδα. Το απόθεμα βιομηχανικών ακινήτων στην περιοχή είναι σχετικά υψηλό κυρίως για παλαιότερες κατασκευές, αλλά χαμηλό για κτίρια σύγχρονων προδιαγραφών.

Οι συναλλαγές στην περιοχή είναι, επίσης, πε-



Σπύρος Θεοδωρόπουλος, πρόεδρος, Bespoke Real Estate

ριορισμένες, με τα περισσότερα διαθέσιμα στοιχεία στην αγορά να αφορούν ζητούμενες τιμές πώλησης ή μίσθωσης.

Η πλειοψηφία των διαθέσιμων προς πώληση ακινήτων αφορά κυρίως σε κτίρια κατασκευής από το 1975 έως το 1995, με επιφάνεια που κυμαίνεται από 2.500 τ.μ. έως 10.000 τ.μ., και διατίθενται έναντι τιμής μονάδας μίσθωσης που κυμαίνεται από €3,50 μέχρι €8,00/τ.μ. τον μήνα και αφορούν κυρίως τυπικούς βιομηχανικούς χώρους και χώρους αποθήκευσης.

Ενιαίο γήπεδο με κτιριακές εγκαταστάσεις (18.100 τ.μ.) της ΙΟΝ στην Πυλαία

Η περιοχή είναι σχετικά αραιοδομημένη και οι χρήσεις είναι αποκλειστικά επαγγελματικές, με διάφορες επιχειρήσεις να στεγάζουν τα γραφεία τους (Intracom Telecom) και τα εμπορικά τους καταστήματα (Jumbo) στην περιοχή, ενώ υπάρχουν βιομηχανικές χρήσεις, αντιπροσωπεύει αυτοκινήτων, αλλά και αθλητικοί χώροι, αυξάνοντας την επισκεψιμότητα της περιοχής.

Το απόθεμα βιομηχανικών ακινήτων στην περιοχή είναι σχετικά χαμηλό, ιδιαίτερα για κτίρια σύγχρονων προδιαγραφών, με την πλειοψηφία των ακινήτων να είναι διαθέσιμα προς πώληση και όχι προς μίσθωση.

Οι συναλλαγές στην περιοχή είναι, επίσης, περιορισμένες, με τα περισσότερα διαθέσιμα στοιχεία στην αγορά να αφορούν ζητούμενες τιμές πώλησης ή μίσθωσης.

Η πλειοψηφία των διαθέσιμων προς πώληση ακινήτων αφορά σε κτίρια κατασκευής από το 1975 έως το 2000 και διατίθενται έναντι τιμής μονάδας μίσθωσης που κυμαίνεται από €3,50

έως €5,00/τ.μ. τον μήνα και αφορούν κυρίως τυπικούς χώρους βιομηχανικής και βιοτεχνικής παραγωγής.

Όσον αφορά τα αδόμητα οικόπεδα στην περιοχή δεν υπάρχει αξιοσημείωτη προσφορά με τις τιμές τους να κυμαίνονται μεταξύ €50-€150/τ.μ., ανάλογα τη θέση τους και τη δυνατότητα δόμησης.

Βιομηχανικό Συγκρότημα Κτιρίων (25.580,20 τ.μ.) & οικόπεδο με ισόγεια κτίσματα αποθηκών (2.606,88 τ.μ.) της ΙΟΝ στο Νέο Φάληρο

Η περιοχή είναι σχετικά πυκνοδομημένη και οι χρήσεις είναι μεικτές, ήτοι βιομηχανικές και αποθηκευτικές, ενώ υπάρχουν και αρκετές κατοικίες στην περιοχή, με μικρό απόθεμα κενών οικοπέδων.

Το απόθεμα βιομηχανικών ακινήτων στην περιοχή είναι σχετικά χαμηλό, ιδιαίτερα για κτίρια σύγχρονων προδιαγραφών και μεγάλου μεγέθους.

Οι συναλλαγές στην περιοχή είναι, επίσης, περιορισμένες, με τα περισσότερα διαθέσιμα στοιχεία στην αγορά να αφορούν ζητούμενες τιμές πώλησης ή μίσθωσης.

Η πλειοψηφία των διαθέσιμων προς μίσθωση ακινήτων αφορά κυρίως σε κτίρια κατασκευής από το 1978 έως το 1995, με επιφάνεια που κυμαίνεται από 2.500 τ.μ. έως 10.000 τ.μ., και διατίθενται έναντι τιμής μονάδας μίσθωσης που κυμαίνεται από €4,00 μέχρι €8,00/τ.μ. τον μήνα και αφορούν κυρίως τυπικούς βιομηχανικούς χώρους και χώρους αποθήκευσης.

Μάρκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ**

Η ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗ RETAIL ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ

Άνοιγμα στην εγχώρια αγορά λιανικής πραγματοποιεί η Αγγελάκης, που ανακοίνωσε την είσοδό της σε επιλεγμένα καταστήματα της Σκλαβενίτης.

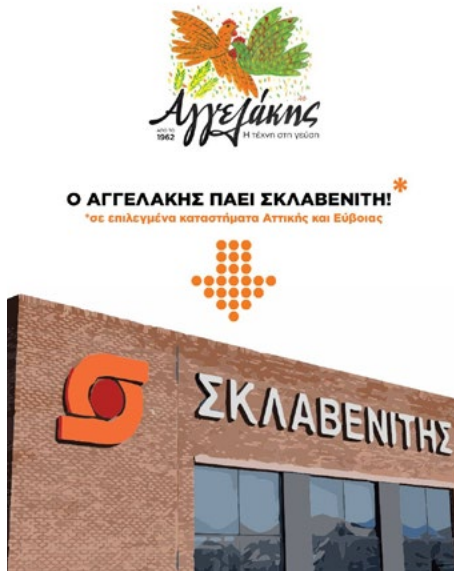
Η συνεργασία αφορά την τοποθέτηση προϊόντων της ευβοϊκής πτηνοτροφικής σε καταστήματα της Σκλαβενίτης σε Αττική και Εύβοια, τόσο στο ψυγείο, όσο και στο κρεοπωλείο.

Συγκεκριμένα, πρόκειται για τοποθέτηση τριών κωδικών της σειράς παναρισμένων (φιλετίνια και nuggets) αλλά και το Χωρικό, νωπό κοτόπουλο ειδικής εκτροφής, μεγαλωμένο με 100% φυτική διατροφή πλούσια σε καλαμπόκι στις ιδιόκτητες φάρμες της Αγγελάκης, στην Εύβοια.

ΤΟ RETAIL

Η συμφωνία με την Σκλαβενίτης έρχεται να ενισχύσει την παρουσία της Αγγελάκης στο retail, καθώς ήδη προϊόντα της είναι διαθέσιμα στις αλυσίδες:

- AB Βασιλόπουλος
- My Market
- Θανόπουλος
- Μασούτης
- Lidl Ελλάς (με ιδιωτική ετικέτα)



Πηγές της εταιρείας εξηγούν στο FnB Daily ότι το 2024 υπήρξε έτος ανάπτυξης και επέκτασης του κωδικολογίου αλλά και εδραίωσης των συνεργασιών. Από την επόμενη χρονιά το roll out θα είναι πιο δυνατό και στο εγχώριο retail, παράλληλα με την ενδυνάμωση των εξαγωγών.

ΩΡΙΜΑΝΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Σε αυτό έχει συμβάλει και η σταδιακή ωρίμανση των επενδύσεων που τρέχει η Αγγελάκης, οι οποίες έχουν αυξήσει το capacity της εταιρείας και έτσι καλύπτει με μεγαλύτερη άνεση τη ζήτηση εντός και εκτός Ελλάδος. Η υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματος €30 εκατ. εξελίσσεται με ικανοποιητικούς ρυθμούς, βάσει χρονοδιαγράμματος για την Αγγελάκης, και αφορά όλο το φάσμα της καθετοποιημένης λειτουργίας. Ο σχεδιασμός προβλέπει να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του 2025.

Μεταξύ άλλων περιλαμβάνει:

- επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων της εταιρείας, ώστε να μπορούν να υποστηρίξουν τον τριπλασιασμό της παραγωγικότητας
- εγκατάσταση νέων γραμμών παραγωγής και συσκευασίας
- εκσυγχρονισμό στις υφιστάμενες φάρμες εκτροφής και τη δημιουργία νέων
- δημιουργία μονάδας προψημένων προϊόντων και έτοιμων γευμάτων
- σειρά από πράσινες πρωτοβουλίες

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **LIDL - ALDI**

ΑΠΟΒΑΣΗ ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ ΜΕ 370 ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΕ 5 ΧΡΟΝΙΑ

Σημαντική επέκταση στην Ισπανία έχουν πραγματοποιήσει τα τελευταία 5 χρόνια η Lidl και η Aldi, καθώς έχουν ανοίξει συνολικά 370 καταστήματα. Οι 2 εταιρείες έχουν υιοθετήσει παρόμοιες στρατηγικές, εστιάζοντας στις χαμηλές τιμές και στα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.

ΣΤΗΝ 3η ΘΕΣΗ Η LIDL

Η Lidl έχει ανοίξει περίπου 180 καταστήματα, ενισχύοντας την παρουσία της στην Ισπανία σε πάνω από 700 σημεία. Παρά την αντιμετώπιση γραφειοκρατικών εμποδίων, η Lidl θα συνεχίσει την επέκτασή της, στοχεύοντας σε 40 νέα καταστήματα φέτος και 50 το επόμενο έτος, με μακροπρόθεσμο στόχο να φτάσει τα 1.000 καταστήματα. Από το 2020, έχει επενδύσει €1,54 δισ. στην Ισπανία, συμπεριλαμβανομένων νέων κέντρων logistics. Επίσης, έχει



επενδύσει €140 εκατ. σε νέα αποθήκη στη Βαρκελώνη, που θα ανοίξει το 2025. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη επένδυση logistics που έχει πραγματοποιήσει μέχρι σήμερα.

Παρά τον ισχυρό ανταγωνισμό, η Lidl έχει εδραιωθεί ως η 3η μεγαλύτερη εταιρεία λιανικής πώλησης ειδών παντοπω-

λείου στην Ισπανία, πίσω μόνο από την Mercadona και την Carrefour. Το μερίδιο αγοράς (6,5%) είναι αξιοσημείωτο, ενώ η εταιρεία προβλέπει έσοδα ύψους €7 δισ. μέχρι το τέλος του έτους.

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ Η ALDI

Η Aldi έχει, επίσης, επεκταθεί γρήγορα, ανοίγοντας κατά μέσο όρο 40 καταστήματα ετησίως τα τελευταία 4 χρόνια, με αποκορύφωμα τα 46 νέα ανοίγματα καταστημάτων το 2023. Ενώ το μερίδιο αγοράς της παραμένει κάτω από το 2%, η εταιρεία επεκτείνει σταθερά το δίκτυό της σε νέες περιοχές. Χαρακτηριστικά, τα νέα κέντρα logistics στην Βαλένθια έχουν διπλασιάσει την ικανότητα της Aldi σε αυτό τον τομέα σε λιγότερο από ένα χρόνο. Η Aldi πραγματοποίησε κύκλο εργασιών ύψους €1,2 δισ. το 2022.

• **MERCOSUR**

Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΕΕ ΔΙΝΕΙ ΩΘΗΣΗ ΣΕ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΥΝΟΜΙΛΙΕΣ ΜΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ

Η επίτευξη συμφωνία μεταξύ ΕΕ και του εμπορικού μπλοκ της Mercosur θα φέρει διαπραγματεύσεις για ελεύθερο εμπόριο και με άλλα μέρη, σύμφωνα με την Βραζιλία, που υπογραμμίζει ότι η απειλή δασμών των ΗΠΑ αναγκάζει τις χώρες να διαφοροποιήσουν τις επιλογές τους για εξαγωγές.

Οι πιο πιθανές νέες εμπορικές συμφωνίες της Mercosur είναι αυτές με τις 4 χώρες της Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελεύθερων Συναλλαγών, εκτός ΕΕ, καθώς και με τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, δήλωσαν οι διπλωμάτες στο Reuters. Σε συμφωνία με την Mercosur έχει έρθει και η Σιγκαπούρη, καθώς αναμένεται μόνο η επικύρωσή της.

ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΜΠΛΟΚ

"Πρόκειται σίγουρα για ένα καλό momentum του μπλοκ της Mercosur για περαιτέρω διαπραγματεύσεις. Ορισμένες χώρες μας έχουν ήδη προσεγγίσει και ενδιαφέρονται για την επέκταση των διαπραγματεύσεων", δήλωσε Βραζιλιάνος αξιωματούχος.

Η Νορβηγία επιβεβαίωσε ότι επιθυμεί τη σύναψη συμφωνίας ΕΖΕΣ-Mercosur το α' εξάμηνο του 2025. "Μια συμφωνία ελεύθερων συναλλαγών μεταξύ της Mercosur και των



κρατών της ΕΖΕΣ αποτελεί υψηλή προτεραιότητα για την Νορβηγία. Ελπίζω να ολοκληρωθούν οι διαπραγματεύσεις το συντομότερο δυνατό", δήλωσε η υπουργός Εμπορίου και Βιομηχανίας της χώρας, Cecilie Myrseth. Τα ΗΑΕ ελπίζουν, επίσης, να εμβαθύνουν το εμπόριο με το μπλοκ της Mercosur "εντός του επόμενου έτους", με μια συμφωνία που θα ανοίξει ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις σε όλη την Μέση Ανατολή και την Λατινική Αμερική, ανέφερε ο υπουργός Εμπορίου, Thani Al Zeyoudi.

ΣΤΑΣΗ ΑΝΑΜΟΝΗΣ ΑΠΟ ΚΑΝΑΔΑ - ΜΕΞΙΚΟ

Οι απειλές του Donald Trump για νέους δασμούς έχουν αναγκάσει τους μεγαλύτερους εμπορικούς εταίρους των ΗΠΑ να εξετάσουν

τις εναλλακτικές τους, ακόμη και αν προτεραιότητά τους είναι η υπεράσπιση της εμπορικής συμφωνίας ΗΠΑ-Μεξικού-Καναδά. Αν και το Μεξικό αναμένει μια επιτυχή αναθεώρηση της συμφωνίας USMCA το 2026, διερευνά άλλες επιλογές, οι οποίες περιλαμβάνουν την εμβάθυνση της εμπορικής του συμφωνίας με την Mercosur, σύμφωνα με δύο μεξικανικές κυβερνητικές πηγές τις οποίες επικαλείται το Reuters.

Ένας αξιωματούχος της Mercosur επιβεβαίωσε ότι διεξάγονται συζητήσεις για εμπορική συμφωνία με τον Καναδά. Ωστόσο, Καναδός διπλωμάτης δήλωσε ότι η εστίαση στις συνομιλίες της USMCA μπορεί να σημαίνει ότι άλλες συνομιλίες πρέπει να περιμένουν.

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΧΩΡΕΣ

Πάντως, οι χώρες της Mercosur βρίσκονται ήδη σε συνομιλίες με την Νότια Κορέα, το Βιετνάμ, την Ινδονησία και τον Λίβανο, δήλωσε το υπουργείο Εξωτερικών της Βραζιλίας. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι συνομιλίες έχουν προσκρούσει στην αντίσταση των αγροτικών λόμπι άλλων χωρών, που φοβούνται να ανταγωνιστούν τις γεωργικές δυνάμεις Βραζιλία και Αργεντινή, εξήγησε Βραζιλιάνος διπλωμάτης.

• **ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ**

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΚΑΙ ΒΡΑΒΕΙΑ ΑΠΟ ICAP CRIF ΚΑΙ ΛΕΣΧΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Για 11η χρονιά η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων βραβεύτηκε ως True Leader από τον οργανισμό ICAP CRIF. Η διάκριση επιβεβαιώνει την αξία της εταιρείας, καθώς πληροί αυστηρά κριτήρια που συνδυάζουν την οικονομική ευρωστία, την αύξηση της απασχόλησης, την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και την αποδοχή στον κλάδο, όπως αναφέρεται. Βραβεύτηκε, καθώς:

- Συμπεριλαμβάνεται στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες για το 2022
- Αύξησε το προσωπικό της από το 2021 στο 2022, κατακτώντας μια θέση μεταξύ των 500 εταιρειών με τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού
- Κατέλαβε μία εκ των κορυφαίων θέσεων του κλάδου με βάση τον κύκλο εργασιών της
- Αξιολογήθηκε με υψηλό ICAP CRIF Credit Score

ΒΡΑΒΕΙΟ ΚΟΥΡΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Παράλληλα, η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων διακρίθηκε με το βραβείο Κούρος Ανάπτυξης και Καινοτομίας από τη Λέσχη Επιχειρηματικότητας

Το βραβείο παρέλαβε ο Operations & Tech Director της εταιρείας, Παύλος Σεπετάς, ο οποίος ανέφερε ότι η διάκριση "αποτελεί επιστέγασμα των προσπαθειών μας να ξεπεράσουμε τα όρια και να συμβάλλουμε σε μια πιο καινοτόμα, εξωστρεφή και βιώσιμη επιχειρηματική πραγματικότητα".

"Αυτό το βραβείο δεν είναι απλώς μια επιβράβευση, αλλά και μια υπενθύμιση της ευθύνης μας να συνεχίσουμε να πρωτοπορούμε, επενδύοντας σε λύσεις που προσθέτουν αξία στην καθημερινότητα των ανθρώπων και προστατεύουν το περιβάλλον", συμπλήρωσε.



Παύλος Σεπετάς, Operations & Tech Director, Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων

• **GENERAL MILLS**

ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ WHITEBRIDGE PET BRANDS, ΨΑΛΙΔΙ ΣΤΙΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΕΡΔΩΝ

Την ολοκλήρωση εξαγοράς της βορειοαμερικανικής δραστηριότητας της Whitebridge Pet Brands από την NXMH, έναντι \$1,45 δισ., ανακοίνωσε η General Mills, η οποία μείωσε τις ετήσιες προβλέψεις κερδών της μετά την ανακοίνωση αποτελεσμάτων του β' τριμήνου της τρέχουσας οικονομικής χρήσης.

DATA Β' Τρίμηνο 2024/2025 (σε \$εκατ.)

Έσοδα	Λειτουργικό κέρδος
2024/2025: 5.240	2024/2025: 1.078
2023/2024: 5.139	2023/2024: 812
Μεταβολή: 2%	Μεταβολή: 33%
Καθαρά κέρδη	
2024/2025: 796	
2023/2024: 595	
Μεταβολή: 34%	

Η ΝΕΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η Whitebridge Pet Brands δραστηριοποιείται στον τομέα της premium διατροφής για γάτες και της περιποίησης κατοικίδιων ζώων. Στις ΗΠΑ πραγματοποίησε περίπου \$325 εκατ. λιανικές πωλήσεις, βάσει μετρήσεων της Nielsen. Στο πλαίσιο της εξαγοράς, η General Mills ανέλαβε τη λειτουργία 2 εγκαταστάσεων παραγωγής στο Joplin του Μιζούρι. Η NXMH διατηρεί την ευρωπαϊκή δραστηριότητα και τα εμπορικά σήματα της Whitebridge Pet Brands.

Ο ΣΤΟΧΟΣ Η GENERAL MILLS

Η General Mills θέλει να δώσει έμφαση στις βασικές αγορές, τις παγκόσμιες πλατφόρ-



Jon Nudi,
πρόεδρος,
General
Mills

μες και τα τοπικά εμπορικά σήματα, ώστε να επιτύχει βιώσιμη, κερδοφόρα ανάπτυξη και κορυφαίες αποδόσεις για τους μετόχους μακροπρόθεσμα. Ο Jon Nudi, Πρόεδρος του ομίλου της General Mills τόνισε ότι "θα προσφέρουμε στους ιδιοκτήτες κατοικίδιων ζώων ένα διευρυνόμενο χαρτοφυλάκιο εμπορικών σημάτων για να ταΐζουν και να περιποιούνται τα κατοικίδια τους σαν οικογένεια". Η συναλλαγή σηματοδοτεί την 5η εξαγορά της General Mills στην κατηγορία των κατοικίδιων ζώων.

ΧΑΜΗΛΩΣΕ ΤΟ GUIDANCE

Παράλληλα, η General Mills μείωσε τις ετήσιες προβλέψεις για τα κέρδη της, καθώς η Cheerios αύξησε τις επενδύσεις σε προωθητικές ενέργειες για να προσελκύσει καταναλωτές. Ενώ η εταιρεία αναζωογόνησε τους όγκους της, μειώνοντας τις τιμές σε όλα τα προϊόντα της, δήλωσε ότι οι υψηλότερες στοχευμένες επενδύσεις σε προωθητικές ενέργειες επιβάρυναν την ετήσια πρόβλεψη κερδών της. Πλέον αναμένει ότι τα ετήσια προσαρμοσμένα κέρδη θα μειωθούν κατά 1%-3%.

• **ΘΕΟΝΗ**

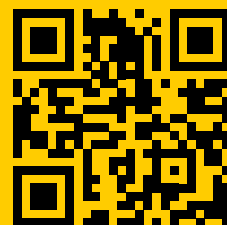
ΧΡΥΣΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΑ HEALTHY FOOD & BEVERAGE AWARDS 2025

Διάκριση με gold βραβείο στην κατηγορία Nutritional Beverage στα φετινά Healthy Food & Beverage Awards 2025 απέσπασε το Φυσικό Μεταλλικό Νερό Θεόνη, για τη συσκευασία Theoni Natural Mineral Water Carton Box, η οποία ξεχώρισε για την καινοτομία, την ποιότητα και τη δέσμευσή της στη βιωσιμότητα. Η συγκεκριμένη συσκευασία έχει σχεδιαστεί με στόχο τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος, συνδυάζοντας κορυφαία ποιότητα εμφιαλωμένου νερού με υλικά φιλικά προς το περιβάλλον, όπως αναφέρεται.



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**

ΤΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ Ο ΝΕΟΣ ΠΟΛΟΣ ΕΛΞΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ ΣΤΑ MALLS

Τα malls ήταν κάποτε δημοφιλής προορισμός πελατών για αγορές. Ωστόσο η άνοδος των διαδικτυακών αγορών έχει πλήξει την τάση αυτή στις ΗΠΑ, ιδιαίτερα την τελευταία δεκαετία. Οι ιδιοκτήτες τους διαθέτουν, πλέον, περισσότερα τετραγωνικά μέτρα σε εστιατόρια και μπαρ, τα οποία έχουν καταστεί ισχυρότερος μαγνήτης για την επίσκεψη στα εμπορικά κέντρα.

ΠΡΩΤΑ ΦΑΓΗΤΟ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΨΩΝΙΑ

"Πρόκειται για μια μεγάλη αλλαγή", δήλωσε ο David Henkes, Ανώτερος Διευθυντής της Technomic. "Στο παρελθόν η ευκαιρία για ψώνια οδηγούσε τους ανθρώπους στα εμπορικά κέντρα και μετά ίσως έτρωγαν κάτι. Αυτό το μοτίβο έχει ανατραπεί. Τώρα, οι επιλογές για φαγητό οδηγούν τους ανθρώπους εκεί, και στη συνέχεια ελπίζεις ότι θα κάνουν μερικά ψώνια", εξήγησε.

Σύμφωνα με στοιχεία από την εφαρμογή Yelp 17 από τα 25 πιο δημοφιλή εμπορικά σήματα σε malls, με βάση το ενδιαφέρον των καταναλωτών, ήταν εστιατόρια. Πριν από 10 ή 20 χρόνια, τα εστιατόρια αντιπροσώπευαν μόνο περίπου το 5%-10% της έκτασης μίσθωσης στα εμπορικά κέντρα που διαχειρίζεται η Brookfield Properties, κάτι που επίσης έχει αλλάξει, καθώς πλέον υπολογίζεται στο 20%-30%.

ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΟΥ PARAMUS PARK

Όταν το εμπορικό κέντρο Paramus Park στο Νιου Τζέρσεϊ άνοιξε εστιατόριο στον 2ο όρο-

φο, αποτέλεσε το πρώτο παράδειγμα επιτυχημένου εστιατορίου σε εμπορικό κέντρο στις ΗΠΑ. Μια δεκαετία αργότερα, τα εστιατόρια είχαν γίνει βασικό στοιχείο του αμερικανικού εμπορικού κέντρου, βοηθώντας την επέκταση αλυσίδων, όπως η Sbarro, η Mrs. Fields και η Auntie Anne's.

Αλυσίδες, όπως το Cheesecake Factory, το TGI Fridays και η California Pizza Kitchen έγιναν, επίσης, βασικές επιχειρήσεις των εμπορικών κέντρων. Σήμερα, δε, οι πελάτες έχουν μια διευρυμένη επιλογή, από τοπικά εστιατόρια και σεφ, μέχρι αλυσίδες bubble tea.

ΤΟ... DRESSCODE ΚΑΙ Η ΠΑΝΔΗΜΙΑ

Για τον James Cook, επικεφαλής έρευνας λιανικής πώλησης για την εταιρεία ακινήτων JLL, η επιλογή αυτή προσφέρει μια εμπειρία που είναι οικεία αλλά και ιδιαίτερη.

"Η διάκριση που κάνω είναι ότι δεν ντύνομαι απαραίτητα ωραία για να πάω σε ένα εμπορικό κέντρο", σημείωσε. "Αυτό είναι ένα εστιατόριο όπου θα μπορούσα να πληρώσω περισσότερα χρήματα, αλλά δεν αισθάνομαι απαραίτητα ότι πρέπει να φορέσω σακάκι κοστούμι ή κάτι τέτοιο", εξήγησε.

Η πανδημία έκανε, επίσης, τα εμπορικά κέντρα μια ελκυστική επιλογή για τους εστιάτορες, καθώς άλλαξαν οι καταναλωτικές συνήθειες των ανθρώπων. "Ακόμα και σήμερα, η επισκεψιμότητα στα προαστιακά εμπορικά κέντρα είναι και πάλι πάνω από τα προ της πανδημίας επίπεδα, ενώ στις πόλεις και στα κέντρα των πόλεων, η επισκεψιμότητα δεν έχει επιστρέψει", δήλωσε ο Cook.



Η τάση προσελκύει τις αναδυόμενες αλυσίδες που επιθυμούν να επεκταθούν γρήγορα. Εταιρείες, όπως η Sweetgreen και η Mendocino Farms έχουν ανοίξει νέες τοποθεσίες σε εμπορικά κέντρα, καθώς επιδιώκουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους και την αναγνωρισιμότητά τους.

FOOD HALLS

Καθώς τα εμπορικά κέντρα αφιερώνουν μεγαλύτερη επιφάνεια για φαγητό και ποτά, τα food courts έχουν συμπληρωθεί από μια νεότερη, πιο εκλεπτυσμένη εναλλακτική λύση: τα food halls.

Όπως και τα food courts, τα food halls προσφέρουν μια σειρά από επιλογές φαγητού, και αποτελούνται συνήθως από πάγκους, με καθίσματα διαθέσιμα μόλις οι πελάτες αγοράσουν και παραλάβουν το φαγητό και τα ποτά τους. Αλλά σε αντίθεση με τα food courts, τα food halls συνήθως προσφέρουν πιο ακριβές επιλογές, προβάλλοντας εμπειρίες με γνωστούς σεφ και υποσχόμενα πιο ενδιαφέροντα κουζίνα απ' αυτή του food court.

• **ΤΑΛΑΓΑΝΙ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ**

ΠΡΟΣΚΑΛΕΙ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΝΑ ΓΙΝΕΙ GRILL CHEESE MASTER

Να γίνει Grill Cheese Master καλεί το κοινό μέσω της καμπάνιας του το Ταλαγάνι Αποστόλου, το οποίο παρουσιάζει συνταγές για κάθε περίπτωση.

Όπως αναφέρει σχετική ανακοίνωση, "οι σεφ Χάρης Ζευγούλης, Βασίλης Σπόρος και Αλέξανδρος Χαραλαμπίδης στα νέα

videos της εταιρείας δημιουργούν παραδοσιακές και σύγχρονες γευστικές προτάσεις με επίκεντρο το Ταλαγάνι Αποστόλου. Παράλληλα, στη σελίδα Ταλαγάνι στο facebook, στο instagram και στο Tik Tok, τρέχει διαγωνισμός για 3 premium ψησταριές υγραερίου Weber Spirit E-325".



• SEGAFREDO ZANETTI HELLAS ΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΦΕΡΝΕΙ Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ QUATTRO R

Από το 2021 ο ιδρυτής της Segafredo Zanetti αναζητούσε έναν ισχυρό σύμμαχο που θα μπορούσε να στηρίξει τον όμιλο καφέ μετά την κρίση της πανδημίας και να συνεχίσει με μεγαλύτερη δυναμική την επέκταση του brand, τόσο στην Ιταλία, όσο και στο εξωτερικό.

Τον βρήκε, όπως φάνηκε, καθώς τον περασμένο Μάιο ανακοίνωσε την ολοκλήρωση της συμφωνίας με την εταιρεία ιδιωτικών κεφαλαίων QuattroR, που εξαγόρασε το 50% των μετοχών της.

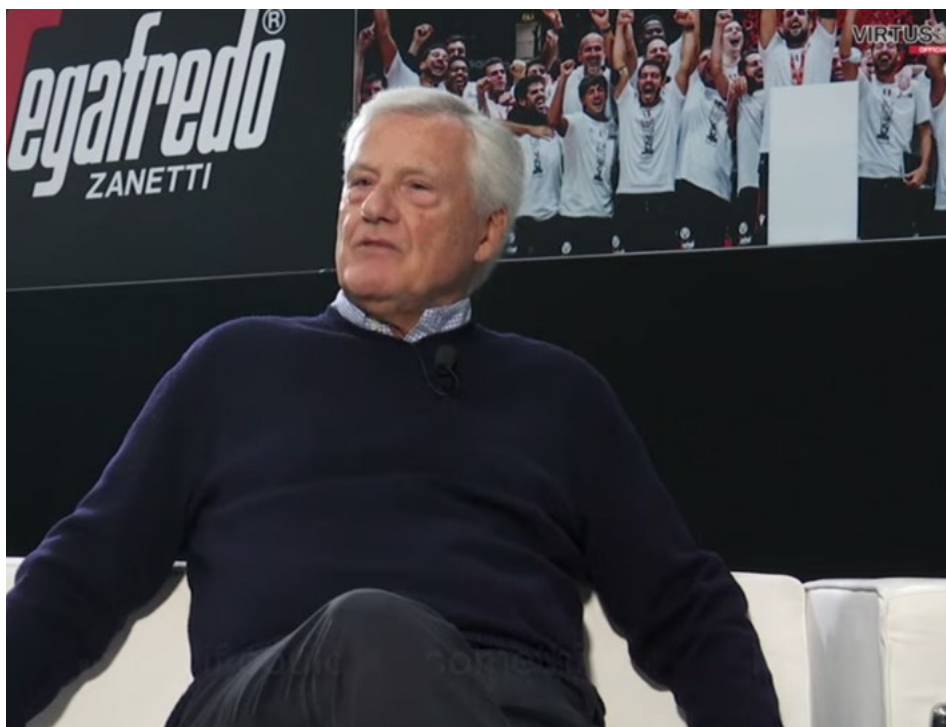
ΑΠΟ ΤΟ 1992 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Συνολικά η Segafredo Zanetti είναι παρούσα σε πάνω από 20 χώρες. Από το 1992 το brand Segafredo μπήκε στην ελληνική αγορά, ενώ το 2008 ιδρύθηκε η Segafredo Zanetti Hellas. Η ελληνική θυγατρική ανήκει πλέον στο Massimo Zanetti Beverage Group, έναν επενδυτικό όμιλο ο οποίος αποτελείται από ένα μεγάλο δίκτυο εταιρειών, που βρίσκονται σε συνεχή και ταχεία ανάπτυξη παγκοσμίως. Ωστόσο, όπως πληροφορείται το FNB Daily, το μέλλον της στην ελληνική αγορά, ή μάλλον ο τρόπος με τον οποίο θα συνεχίσει ή όχι να δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά, είναι υπό αξιολόγηση.

ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΕΙΣ

Όπως είχατε διαβάσει στο [FNB Daily της 16/12](#) η διοίκηση της ελληνικής θυγατρικής αναμένει τις αποφάσεις της MassimoZanetti Beverage Group SPA μετά την αλλαγή του management και την είσοδο της εταιρείας ιδιωτικών κεφαλαίων, QuattroR. Μάλιστα οι επενδύσεις που είχε προγραμματίσει η εταιρεία στην Ελλάδα, έχουν μπει στον πάγο μέχρι την επόμενη χρονιά.

Με νέα επικοινωνία που είχε το FNB Daily με πηγές κοντά στην εταιρεία, πληροφορείται ότι η είσοδος του QuattroR έχει φέ-



Massimo Zanetti, Ιδρυτής, Segafredo Zanetti

ρει και ένα νέο και πολύ δυναμικό πλάνο εξορθολογισμού και ανάπτυξης της εταιρείας, συνολικά, σε όλες τις χώρες που έχει παρουσία. Συγκεκριμένα, όπως φαίνεται, στόχος είναι οι άμεσες αποδόσεις, η ενίσχυση της κερδοφορίας σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, και υπό αυτό το πρίσμα δεν αποκλείεται να επανεξετάσει την παρουσία του brand σε αγορές, των οποίων το business έχει μικρό αποτύπωμα στον όμιλο διεθνώς.

ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟ 2024

Κατά τα λοιπά, η Segafredo Zanetti Hellas αναμένεται να κλείσει τη χρονιά με μονοψήφια ανάπτυξη τζίρου και όγκου, και την κερδοφορία να υφίσταται πίεση λόγω των

υψηλών τιμών των πρώτων υλών, όπως είχατε διαβάσει στο FNB Daily στις 16/12. Στο μείγμα πωλήσεων της Segafredo Zanetti Hellas το μεγαλύτερο μερίδιο έχει το food service, ενώ το retail κανάλι, το οποίο άνοιξε πριν τρία χρόνια, είναι στο 10% του συνολικού τζίρου. Ωστόσο η ανάπτυξη για την Ελλάδα έρχεται και θα έρθει και από τα δύο κανάλια. Το καλοκαίρι η εταιρεία λάνσαρε στο retail, δύο ready to drink καφέδες, μια νέα γκάμα δύο γεύσεων Latte Macchiato, που είναι ήδη διαθέσιμοι σε όλη την Ελλάδα, κυρίως στην τουριστική αγορά. Το Roll out θα ενισχυθεί περαιτέρω από το 2025.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr