

#MONOTHETIKIENERGIA • #MONOTHETIKIENERGIA • #MONOTHETIKIENERGIA • #MONOTHETIKIENERGIA

# FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ  
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

Με τη συνεργασία του  
**TotalFoodService**  
FOODSERVICE NEWS • INDUSTRY TRENDS • EXCLUSIVE INTERVIEWS

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 11 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2026  
ΤΕΥΧΟΣ 2389



## • ΕΒΟΛ

Τα αυξημένα κόστη συνεχίζουν να πιέζουν  
την κερδοφορία - Τρεις νέοι κωδικοί  
με κεφίρ προ των πυλών



## • NESPRESSO PROFESSIONAL

Στόχος η περαιτέρω διείσδυση στις μικρομεσαίες  
επιχειρήσεις - Νέα εποχιακή ποικιλία



## • ELBISCO

Οι φετινές προτεραιότητες, η ρύθμιση των δανείων  
και η τελική ευθεία στη διαμάχη  
με την οικογένεια Ρεμούνδου



## • ΚΟΝΤΖΟΓΛΟΥ

Στο +12% οι πωλήσεις, νέες εισαγωγές  
και επέκταση στην Κεντρική Ευρώπη

## Editorial

Πετροδóλαρα στο Βερολίνο:  
Το τέλος του γερμανικού μύθου

## Debrief

Δώσεεε

## Business Maker

- Creta Farms: Το φλερτ με Πασσιά και το deal που ψήνεται
- Στον... αέρα τα budget και οι μειώσεις τιμών

## SecretRecipe

Επιστροφή σε γνώριμα λημέρια

## Business Insight

HelleniQ Energy: Η αλλαγή μοντέλου, τα ισχυρά μεγέθη και τα σενάρια για διάθεση ποσοστών

Νέα χρονιά, νέα μέρα, νέο ξεκίνημα.   
Πολλά χαμόγελα!



DK advertising

Καλή σχολική χρονιά 



ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ  
ΖΑΓΟΡΑΣ ΠΗΛΙΟΥ  
ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ



ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ ΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΜΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ Ε.Ε.

     ZagorinApple [www.zagorin.gr](http://www.zagorin.gr)



• **ELBISCO**

## ΟΙ ΦΕΤΙΝΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ, Η ΡΥΘΜΙΣΗ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ ΚΑΙ Η ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ ΣΤΗ ΔΙΑΜΑΧΗ ΜΕ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΡΕΜΟΥΝΔΟΥ

Αύξηση του κύκλου εργασιών, βελτίωση του EBITDA και των κερδών προ φόρων, καθώς και νέα αποκλιμάκωση του καθαρού τραπεζικού δανεισμού, προβλέπει για τη φετινή χρονιά η διοίκηση της Elbisco, με βάση την έως τώρα πορεία της εταιρείας.

Στο εμπορικό πεδίο, η Elbisco επιταχύνει τα στοχευμένα λανσαρίσματα στις κατηγορίες snack, με έμφαση στις σύγχρονες καταναλωτικές ανάγκες και στα προϊόντα υψηλότερης προστιθέμενης αξίας.

Στις προτεραιότητες για το υπόλοιπο του 2026 περιλαμβάνονται επίσης:

- η ενίσχυση της εξαγωγικής δραστηριότητας
- η προώθηση έργων αυτοματοποίησης και ψηφιακού μετασχηματισμού
- η ολοκλήρωση ενεργειακών παρεμβάσεων, που συμβάλλουν στην παραγωγικότητα και στον περιορισμό του λειτουργικού κόστους

### Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι, ο κύκλος εργασιών του ομίλου παρουσίασε οριακή αύξηση και ανήλθε σε €131,38 εκατ. Η λειτουργική κερδοφορία (EBITDA) διαμορφώθηκε σε €11,02 εκατ., ενώ ξεχώρισε η επιστροφή στην κερδοφορία.

#### DATA (σε €χιλ.)

##### Κύκλος εργασιών

2025: 131.378

2024: 129.558

##### Μικτό αποτέλεσμα

2025: 45.030

2024: 43.709

##### Αποτέλεσμα προ φόρων

2025: 1.306

2024: (70)

### ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ BUSINESS PLAN

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Elbisco, Νίκος Βουδούρης, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι "τα αποτελέσματα του 2025 επιβεβαιώνουν ότι η Elbisco κινείται σταθερά στην κατεύθυνση που έχουμε χαράξει.

Η βελτίωση των οικονομικών μας επιδόσεων και η σημαντική μείωση του καθαρού τραπεζικού δανεισμού αποτυπώνουν την αποτελεσματικότητα του επιχειρηματικού μας σχεδίου και μας επιτρέπουν να προχω-



Νίκος Βου-  
δούρης, CEO,  
όμιλος Elbisco

ρήσουμε με μεγαλύτερη χρηματοοικονομική ευελιξία".

### ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Σημειώνεται ότι, ο καθαρός τραπεζικός δανεισμός του ομίλου μειώθηκε κατά περίπου €11,30 εκατ. Σε επίπεδο χρηματοδότησης, τον περασμένο Ιούλιο η εταιρεία ολοκλήρωσε, σε συνεργασία με τις πιστώτριες τράπεζες, τη συνολική ρύθμιση των δανειακών της υποχρεώσεων, διασφαλίζοντας ένα σαφές και ομαλό πλαίσιο εξυπηρέτησης έως τον Ιούνιο του 2028.

Σύμφωνα με την Elbisco, η εξέλιξη αυτή, σε συνδυασμό με τη σημαντική μείωση του καθαρού τραπεζικού δανεισμού, ενισχύει την χρηματοοικονομική σταθερότητα και δημιουργεί μεγαλύτερη ασφάλεια για την απρόσκοπτη συνέχιση της δραστηριότητας και την υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου.

### ΝΕΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Κατά τη διάρκεια του 2025, η Elbisco επιτάχυνε την ανανέωση και τη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου της. Η προϊόντική στρατηγική επικεντρώνεται σε σύγχρονες σειρές snack, προϊόντα για το πρωινό και τα ενδιάμεσα γεύματα, καθώς και προτάσεις που συνδέονται με τη λειτουργική διατροφή, τις φυτικές ίνες, την πρωτεΐνη και την ευκολία κατανάλωσης.

Η διεύρυνση σε αναπτυσσόμενες κατηγορίες υποστηρίζεται από επιστημονική έρευνα και συνεργασίες με ακαδημαϊκούς φορείς, μεταξύ άλλων στο πεδίο των λειτουργικών προϊόντων δημητριακών.

### ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Με παρουσία σε περισσότερες από 30 διεθνείς αγορές, η Elbisco επιδιώκει την περαιτέρω ανάπτυξη των εξαγωγών, τόσο μέσω των επώνυμων προϊόντων της, όσο και μέσω συνεργασιών ιδιωτικής ετικέτας.

### ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΕΚΚΡΕΜΟΤΗΤΑ

Σε ό,τι αφορά τη μακροχρόνια δικαστική διαμάχη που κρατάει εδώ και...35 χρόνια, αφορά τη διεκδίκηση αποζημίωσης ύψους €36,7 εκατ. από την οικογένεια Ρεμούνδου - πρώην μέτοχο της αρτοποιιομηχανίας Elite, η οποία υποστηρίζει ότι ζημιώθηκε στο πλαίσιο των εταιρικών εξελίξεων και των μεταβολών στη μετοχική σύνθεση της εταιρείας κατά τις προηγούμενες δεκαετίες - το θέμα έχει παραπεμφθεί στον Άρειο Πάγο.

Σύμφωνα με την Elbisco, η συζήτηση έχει οριστεί για τις 8/2/2027 ενώ ο χρόνος οριστικής περαίωσης της νομικής υπόθεσης εκτιμάται περί το τέλος του 2028.

Μάκης Απόστολου  
[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)



# FOOD FORWARD

From Farm to Future

# 2 SEASON

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



## 5-6 Νοεμβρίου 2026

### HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



## NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

## FORUM S.A.

TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

Για περισσότερες πληροφορίες:



**AGAPITOU MARIA**  
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



**DIMITRIADIS YIORGOS**  
Chef & Culinary director



**DIMORAGKAS VAIOS**  
Managing Director, NIELSEN, Greece & Bulgaria



**KAKKAVAS CHRISTOS**  
Executive Advisor JLL, Athens Economics



**KATRIVANOS PERIKLIS**  
CEO, Nera Pigon Grammou S.A.



**KINTZIOS SPYRIDON**  
Rector, Agricultural University of Athens



**KONTOS DIMITRIS**  
Chief Operating Officer, METRO



**KOUTSOURADI ARGYRO**  
CEO & Founder, Myrovolos Organics



**LALATSI HARIS**  
Market Analyst



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



**MAVROS ATHANASIOS**  
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



**OIKONOMIDIS GIORGOS**  
Founder 45 Fish Butchery/Chef



**PAPACHRISTOS CHARALAMBOS**  
President, SEFYMEN



**POTAMITIS ANTONIS**  
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



**SIDERIS NATASHA**  
CEO & Founder, Tashas Group



**SINODINOS DIMITRIS**  
President, SEET



**TAKOULAS VAGGELIS**  
Purchasing Director, METRO



**TOURALIAS APOSTOLOS**  
Chairman, HAPO



**VAPORIDIS STELIOS**  
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas



**ZOUKAS KOSTAS**  
President, PEMETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSOR



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



BANKING PARTNER



SUPPORTERS



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **NESPRESSO PROFESSIONAL**

## ΣΤΟΧΟΣ Η ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ - ΝΕΑ ΕΠΟΧΙΑΚΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ

Περαιτέρω διείσδυση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις επιδιώκει η Nespresso Professional στην ελληνική αγορά, με τη νέα Giorno Mini να αποτελεί την κύρια κίνηση της εταιρείας προς τη συγκεκριμένη κατηγορία. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, η επιλογή αυτή συνδέεται με τη δομή τηςγχώριας αγοράς και τη μεγάλη παρουσία μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, στις οποίες η εταιρεία βλέπει περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης. Η Giorno Mini είναι μικρότερη και οικονομικότερη σε σχέση με άλλες επαγγελματικές μηχανές της Nespresso και απευθύνεται σε επιχειρήσεις με χαμηλότερες ανάγκες ημερήσιας κατανάλωσης ή περιορισμένο διαθέσιμο χώρο. Ουσιαστικά, πρόκειται για μία επαγγελματική μηχανή με χαρακτηριστικά μεγέθους που την φέρνουν πιο κοντά στις οικιακές λύσεις, με διαφορετική τιμολογιακή τοποθέτηση από τις μεγαλύτερες επαγγελματικές προτάσεις.

### PUMPKIN SPICE

Στο σκέλος των ποικιλιών, η Nespresso Professional λανσάρει για τη φθινοπωρινή περίοδο το Pumpkin Spice, το οποίο αποτελεί μία από τις νέες προσθήκες στο χαρτοφυλάκιο της για το επόμενο διάστημα.

Η ποικιλία βασίζεται σε Arabica από την Βραζιλία και την Κολομβία και περιλαμβάνει γεύση κολοκύθας και νότες κανέλας, γαρύφαλλου και κάρδαμου. Για το καβούρδισμα χρησιμοποιείται η τεχνική split roast, κατά την οποία οι καφέδες από τις δύο χώρες προέλευσης καβουρδίζονται ξεχωριστά.

### Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΣΕΖΟΝ

Η κίνηση προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις έρχεται σε μία περίοδο κατά την οποία η θερι-



νή σεζόν παραμένει σημαντική για την επαγγελματική δραστηριότητα της Nespresso στην Ελλάδα, λόγω και της παρουσίας της στο hospitality.

Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, η μέχρι στιγμής εικόνα δείχνει κινητικότητα, με τον Ιούλιο και τον Αύγουστο να αποτελούν δύο δυνατούς μήνες σε σύγκριση με προηγούμενες χρονιές. Από την πλευρά της εταιρείας δεν δίνονται, πάντως, συγκεκριμένα στοιχεία για την πορεία των πωλήσεων.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)

• **AMBROSIA**

## ΣΤΑΘΕΡΟΣ Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2026 – ΝΕΑ ΑΝΟΙΓΜΑΤΑ ΣΕ ΑΛΒΑΝΙΑ, ΚΟΣΟΒΟ ΚΑΙ ΙΑΠΩΝΙΑ

Σε σταθερά επίπεδα σε σχέση με το 2025 κινείται μέχρι στιγμής ο τζίρος της Ambrosia, με την εταιρεία να καταγράφει σταδιακή ενίσχυση της πορείας της όσο εξελίσσεται το 2026.

Παράλληλα, η διοίκηση έχει θέσει στο επίκεντρο της στρατηγικής της την ανάπτυξη των εξαγωγών, την είσοδο σε νέες αγορές και τη διεύρυνση του portfolio με νέους κωδικούς. Όπως ανέφερε η εταιρεία στο Fnb Daily, η εικόνα της φετινής χρονιάς δημιουργεί θετικές προσδοκίες για την ολοκλήρωση του 2026.

### ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ

Σημαντικό μέρος της φετινής στρατηγικής της Ambrosia αποτελεί η διεύρυνση της διεθνούς παρουσίας της. Μέσα στο 2026 η εταιρεία ξεκίνησε την παρουσία της στις αγορές της Αλβανίας και του Κοσόβου, ενώ παράλληλα τοποθέτησε τα προϊόντα της σε μεγάλη αλυσίδα λιανικής στην Ιαπωνία.

Πρόκειται για αγορές στις οποίες, σύμφωνα με την εταιρεία, υπήρχε μέχρι σήμερα περιορισμένη παρουσία και οι οποίες εντάσσονται πλέον στον σχεδιασμό για την ανάπτυξη των εξαγωγών. Η Ambrosia εξετάζει τις δυνατό-



τητες που δημιουργούνται από τα νέα ανοίγματα, με στόχο να αυξήσει σταδιακά το αποτύπωμά της εκτός Ελλάδας.

Η εξέλιξη αυτή έρχεται παράλληλα με τη διατήρηση των πωλήσεων στις αγορές όπου η εταιρεία έχει ήδη παρουσία. Σύμφωνα με όσα ανέφερε στο Fnb Daily, οι υφιστάμενες εξαγωγικές δραστηριότητες κινούνται σταθερά, με την εταιρεία να δίνει έμφαση στη διατήρηση των συνεργασιών με τους υφιστάμενους πελάτες και στην αναζήτηση νέων εμπορικών ευκαιριών.

Η ενίσχυση του portfolio αποτελεί, σύμφω-

να με την εταιρεία, έναν από τους βασικούς άξονες του σχεδιασμού της για την επόμενη περίοδο, μαζί με την επέκταση σε νέες αγορές. Πρόσφατα, μάλιστα, είχε λανσάρει και τη νέα γεύση Double Choc.

### ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΚΑΙ ΝΕΑ ΔΙΚΤΥΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Παράλληλα με την ανάπτυξη στο εξωτερικό, σκοπεύει να ενισχύσει την παρουσία της και στο οργανωμένο λιανεμπόριο στην Ελλάδα. Η Ambrosia, όπως μαθαίνουμε, βρίσκεται ήδη σε επαφή με ορισμένα δίκτυα super marker και θέλει να μπει σε περισσότερα σημεία πώλησης. Η περαιτέρω διείσδυση στο οργανωμένο λιανεμπόριο αποτελεί έναν από τους στόχους για την επόμενη περίοδο, καθώς η διοίκηση εκτιμά ότι υπάρχει περιθώριο για αύξηση της παρουσίας της στην ελληνική αγορά.

Με την τρέχουσα χρονιά να κινείται σε παρόμοια επίπεδα με το 2025, ο σχεδιασμός για το 2027 εστιάζει στην περαιτέρω ανάπτυξη σε γεωγραφικό και προϊόντικό επίπεδο.

Μάριος Δελατόλας  
[marios@notice.gr](mailto:marios@notice.gr)

• ΥΠΕΘΟΟ – ΑΑΔΕ

## MYLEX: Η ΝΕΑ ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΥΛΗ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ

Παρουσιάστηκε χθες το myLEX, η νέα ψηφιακή πύλη νομοθετικής πληροφόρησης της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων (ΑΑΔΕ) και του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών.

Όπως ανακοινώθηκε, το myLEX αποτελεί ένα σύγχρονο, ενιαίο, διασυνδεδεμένο ψηφιακό περιβάλλον νομοθετικής πληροφόρησης, ελεύθερα διαθέσιμο σε όλους, που συγκεντρώνει σε ένα σημείο το νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο που αφορά τη Φορολογία, τα Τελωνεία και το Γενικό Χημείο. Σκοπός του, τονίζεται, είναι να αποτελέσει τον καθημερινό σύμμαχο για τους πολίτες και το απαραίτητο εργαλείο δουλειάς για επιχειρήσεις και επαγγελματίες, προσφέροντας γρήγορες κι έγκυρες απαντήσεις, κύρος, ακρίβεια και ασφάλεια δικαίου.

### ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Ειδικότερα, η ψηφιακή πύλη myLEX προσφέρει:

- Κωδικοποίηση και ενοποίηση της νομοθεσίας για τη Φορολογία, τα Τελωνεία και το Γενικό Χημείο
- Εύκολη αναζήτηση με λέξεις – κλειδιά και φίλτρα, για γρήγορο εντοπισμό της διάταξης που ενδιαφέρει
- Διασύνδεση της Νομοθεσίας με σχετικές διατάξεις, Αποφάσεις, Εγκυκλίους, Οδηγίες και συναφές υποστηρικτικό υλικό, χωρίς την ανάγκη αναζήτησης σε διαφορετικές πηγές
- Δυνατότητα παρακολούθησης αλλαγών της νομοθεσίας μέσα στο χρόνο, για εύκολη σύγκριση των διαφορετικών εκδόσεων
- Στοχευμένη πληροφόρηση για εύκολο εντοπισμό του νομοθετικού πλαισίου που ίσχυε σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο

### ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

Το myLEX περιλαμβάνει ένα οργανωμένο και διασυνδεδεμένο σύνολο νομοθετικών και κανονιστικών κειμένων που αφορούν τη φορολογία, τα τελωνεία και το Γενικό Χημείο, στο οποίο εντάσσονται 1.000 Διοικητικές κωδικοποιήσεις πρωτογενούς νομοθεσίας, συνοδευόμενες από ενοποιημένη δευτερογενή νομοθεσία. Το περιεχόμενο αυτό διασυνδέεται με πάνω από 4.000 συναφή νομοθετήματα, ενώ παράλληλα διατίθεται ένα πλούσιο αποθετήριο με περισσότερα από 850.000 υποστηρικτικά αρχεία (αποφά-



Από αριστερά: Δημήτρης Μαρκόπουλος, Υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας - Οικονομικών - Γιώργος Πιτσιλής, Διοικητής, ΑΑΔΕ

σεις της Διεύθυνσης Επίλυσης Διαφορών, χρηστικοί οδηγοί, εγχειρίδια συχνών ερωτήσεων – απαντήσεων).

Ο Υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Δημήτρης Μαρκόπουλος, δήλωσε: "Η εύκολη πρόσβαση στη νομοθεσία ενισχύει τη διαφάνεια και βοηθά πολίτες και επιχειρήσεις να γνωρίζουν καλύτερα τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις τους. Συνεχίζουμε με περισσότερες ψηφιακές υπηρεσίες, λιγότερη γραφειοκρατία και πρακτικές λύσεις που διευκολύνουν την καθημερινότητα του πολίτη".

Ο Διοικητής της ΑΑΔΕ, Γιώργος Πιτσιλής, δήλωσε: "Η εύκολη, γρήγορη και αξιόπιστη πρόσβαση στη νομοθετική πληροφορία δεν είναι μόνο θέμα τεχνολογίας, αλλά ζήτημα διαφάνειας, ασφάλειας δικαίου και ενίσχυ-

σης της εμπιστοσύνης των πολιτών και των επιχειρήσεων προς τη διοίκηση. Επενδύουμε σε μια σύγχρονη υποδομή διαχείρισης νομοθετικού περιεχομένου, η οποία θέτει τις βάσεις για νέες ψηφιακές υπηρεσίες, μεγαλύτερη διαλειτουργικότητα και την υπεύθυνη αξιοποίηση των δυνατοτήτων της τεχνητής νοημοσύνης. Το myLEX δεν είναι ένα έργο που ολοκληρώνεται σήμερα. Είναι μια δυναμική υποδομή που θα εξελίσσεται διαρκώς, με στόχο να προσφέρει ολοένα και πιο αξιόπιστη, κατανοητή και εύκολα προσβάσιμη νομοθετική γνώση σε όλους".

Το έργο υλοποιείται στο πλαίσιο του Εθνικού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας "Ελλάδα 2.0" με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης - NextGenerationEU.

• **ΗΠΑ**

## FMCG: ΠΙΕΖΟΝΤΑΙ ΤΑ MAINSTREAM BRANDS, ΕΠΙΤΑΧΥΝΟΜΕΝΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΓΙΑ VALUE ΚΑΙ PREMIUM ΜΑΡΚΕΣ

Η αγορά ταχέως κινούμενων καταναλωτικών αγαθών (FMCG) στις ΗΠΑ χωρίζεται ολοένα περισσότερο μεταξύ προϊόντων χαμηλού κόστους και premium προϊόντων υψηλής τιμής, σύμφωνα με πρόσφατη ανάλυση της NielsenIQ (NIQ) σε συνεργασία με την World Data Lab.

Η έκθεση "A Tale of Two Consumers" διαπιστώνει ότι ενώ τα value και premium brands καταγράφουν επιταχυνόμενη ανάπτυξη, τα mainstream brands της μεσαίας κατηγορίας κινδυνεύουν να μείνουν πίσω. Ο Ramon Melgarejo, Πρόεδρος Consumer Intelligence Initiatives και E-commerce της NIQ, δήλωσε: "Οι καταναλωτές αναρωτιούνται ολοένα περισσότερο αν ένα προϊόν δικαιολογεί πραγματικά την premium τιμή του ή αν μια φθηνότερη εναλλακτική μπορεί να κάνει εξίσου καλά τη δουλειά."

### ΤΙ ΑΓΟΡΑΖΟΥΝ

Η NIQ επισημαίνει επίσης ότι η αυξανόμενη πώληση της αγοράς FMCG στις ΗΠΑ



δεν περιορίζεται σε διαφορετικές ομάδες καταναλωτών.

Η έκθεση διαπιστώνει ότι οι Αμερικανοί καταναλωτές μπορεί να επιλέγουν premium προϊόντα σε ορισμένες κατηγορίες, ενώ σε άλλες να στρέφονται σε φθηνότερες εναλλακτικές.

Σύμφωνα με την NIQ, τα premium brands κατέγραψαν την ισχυρότερη ανάπτυξη στους κλάδους του wellness, της ομορφιάς και στις λεγόμενες "κατηγορίες που συνδέονται με την ταυτότητα". Πρόκειται

για κατηγορίες στις οποίες οι επιλογές των καταναλωτών αντανακλούν το ποιοι θεωρούν ότι είναι ή το ποιοι θέλουν να γίνουν, και όχι απλώς την κάλυψη μιας λειτουργικής ανάγκης.

Παράλληλα, οι καταναλωτές της Gen Z επιλέγουν ολοένα περισσότερο premium brands σε κατηγορίες όπως τα προϊόντα ομορφιάς, τα αναψυκτικά και τα αλμυρά σνακ.

Η εταιρεία εκτιμά ότι η νεότερη γενιά θα αποκτήσει παγκόσμια αγοραστική δύναμη ύψους \$12 τρις. έως το 2030.

### ΖΗΤΗΜΑ "ΣΑΦΗΝΕΙΑΣ"

Η NIQ υπογραμμίζει την ανάγκη για τα brands να τοποθετούνται με σαφήνεια στο ένα ή το άλλο άκρο της αγοράς, εστιάζοντας είτε στα premium οφέλη, είτε στην προσφορά προϊόντων χαμηλότερου κόστους. Τα mainstream brands που δεν διαθέτουν ξεκάθαρη θέση στην αγορά κινδυνεύουν να μείνουν πίσω.

• **LIDL ΕΛΛΑΣ**

## 564 ΥΠΟΤΡΟΦΙΕΣ ΣΕ ΧΑΡΙΣΜΑΤΙΚΟΥΣ ΜΑΘΗΤΕΣ ΜΕΣΩ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΟ CTY GREECE

Η συνεργασία της Lidl Ελλάς με το Κέντρο για Χαρίσματικά - Ταλαντούχα Παιδιά (CTY Greece) του Ανατόλια βρίσκεται στο επίκεντρο του πρώτου επεισοδίου της νέας σειράς μίνι ντοκιμαντέρ "Food for Thought", αναδεικνύοντας τον ρόλο της πρόσβασης στην εκπαίδευση στην ανάπτυξη των δυνατοτήτων των μαθητών.

Η συνεργασία των δύο οργανισμών μετρά 13 χρόνια και έχει στόχο να δώσει σε μαθητές με ιδιαίτερες ακαδημαϊκές δεξιότητες τη δυνατότητα να συμμετέχουν σε εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα, ανεξάρτητα από το οικονομικό υπόβαθρο της οικογένειάς τους.

### Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΑΠΟ ΤΟ 2014 ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ

Από το 2014 έως σήμερα, η Lidl Ελλάς έχει προσφέρει συνολικά 564 υποτροφίες σε μαθητές από την Ελλάδα και την Κύπρο. Η εκτιμώμενη κοινωνική αξία της επένδυσης ανέρ-



χεται σε περίπου €2 εκατ., ενώ σύμφωνα με την αποτίμηση SROI, κάθε €1 που επενδύεται στο πρόγραμμα αντιστοιχεί σε δημιουργία κοινωνικής αξίας €3,7.

Το πρώτο επεισόδιο της σειράς παρουσιάζει μέσα από μαρτυρίες μαθητών και εκπαιδευτικών τις εμπειρίες από τη συμμετοχή στα προγράμματα, καθώς και τον αντίκτυπο της πρωτοβουλίας στην εκπαιδευτική και προσωπική

τους ανάπτυξη.

Παράλληλα, καταγράφονται οι προκλήσεις και οι προοπτικές συνέχισης της συνεργασίας, με έμφαση στη διεύρυνση της πρόσβασης σε εκπαιδευτικές ευκαιρίες για παιδιά που, λόγω οικονομικών περιορισμών, ενδέχεται να μην είχαν διαφορετικά τη δυνατότητα να συμμετάσχουν σε αντίστοιχα προγράμματα.

### ΠΟΙΟΙ ΤΟΠΟΘΕΤΟΥΝΤΑΙ ΣΤΗ ΣΕΙΡΑ

Για το όραμα και τη σημασία της πολυετούς ατυχής σύμπραξης τοποθετούνται:

- Η Δρ. Γεωργία Τσουλφά, Διευθύντρια CTY Greece του Ανατόλια
- Ο Δρ. Πάνος Βλάχος, Πρόεδρος του Ανατόλια
- Ο Μίλτος Φοροζίδης, CEO της Lidl Ελλάς
- Η Βασιλική Αδαμίδου, Διευθύντρια Εταιρικών Υποθέσεων & Βιωσιμότητας της Lidl Ελλάς

• **MUBADALA**

## ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΗ LUCKIN COFFEE – ΣΥΜΦΩΝΙΑ \$1 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΙΝΕΖΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ CAFE

Το κρατικό επενδυτικό ταμείο του Abu Dhabi, Mubadala Investment, επενδύει στην Luckin Coffee, τη μεγαλύτερη αλυσίδα καφέ της Κίνας, αποκτώντας έμμεση συμμετοχή στην Luckin, μετά από συμφωνία με τον βασικό private equity επενδυτή της εταιρείας, την ασιατική επενδυτική εταιρεία Centurium Capital. Η Mubadala θα έχει επίσης το δικαίωμα να διορίσει ένα μέλος στο διοικητικό συμβούλιο της Luckin. Η συναλλαγή αποτιμάται σε περίπου \$1 δισ.

### ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Το κρατικό επενδυτικό ταμείο αποτελεί σημαντικό επενδυτή στην Κίνα, έχοντας τοποθετηθεί μεταξύ άλλων στην Shein Global Holdings, εταιρεία fast fashion, και στην Zhuhai Wanda Commercial Management Group, που δραστηριοποιείται στη διαχείριση εμπορικών κέντρων.

Η Mubadala έχει επίσης αποκτήσει συμμετοχές στην Full Truck Alliance, startup στον κλάδο των εμπορευματικών μεταφορών, καθώς και στον βραχίονα εφοδιαστικής αλυσίδας του κινεζικού κολοσσού ηλεκτρονικού εμπορίου JD.com.

### Η LUCKIN

Η Luckin ιδρύθηκε το 2017 και έκτοτε έχει αναπτυχθεί με ταχύτατους ρυθμούς, διαθέτοντας πλέον περισσότερα από 36.000 καταστήματα που προσφέρουν καφέ σε χαμηλές τιμές, καθώς και μια μεγάλη ποικιλία εξατομικευμένων ροφημάτων, όπως latte με καρύδα ή τυρί.

Τα προσαρμοσμένα καθαρά κέρδη της εταιρείας αυξήθηκαν σχεδόν 23% το β' τρίμηνο, στα 1,75 δισ. γουάν (\$261 εκατ.), καθώς η Luckin αύξησε τον αριθμό των πελατών της και άνοιξε χιλιάδες νέα καταστήματα.

Η εταιρεία διαπραγματεύεται πλέον στην εξωχρηματιστηριακή αγορά (OTC) των ΗΠΑ, μετά τη διαγραφή της από τον Nasdaq το 2020, έπειτα από καταγγελίες για λογιστική απάτη. Έκτοτε, η Luckin έχει επεκτείνει σημαντικά τη δραστηριότητά της, με στόχο την επιστροφή της σε μεγάλη διεθνή χρηματιστηριακή αγορά μέσω νέας εισαγωγής.

### Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ CENTURIUM

Η Centurium Capital, βασικός private equity επενδυτής της Luckin, διοικείται από τον David Li, πρώην dealmaker της Warburg



Khaldoon Khalifa Al Mubarak, CEO, Mubadala

Pincus.

Σύμφωνα με την κανονιστική γνωστοποίηση, στο πλαίσιο της συναλλαγής δύο επενδυτικά οχήματα της Centurium, μεταξύ των οποίων και το πρώτο fund της εταιρείας σε δολάρια ΗΠΑ, το οποίο συγκεντρώθηκε το 2018, πωλούν 241 εκατ. προνομιούχες με-

τοχές της Luckin σε fund που υποστηρίζεται από τη Mubadala.

Η Mubadala αποτελεί "σημαντικό limited partner" του fund που αποκτά τη συμμετοχή στην Luckin. Η συναλλαγή θα χρηματοδοτηθεί μέσω τραπεζικού δανείου, με τις μετοχές να χρησιμοποιούνται ως εξασφάλιση.

• **ΗΠΑ**

# Ο TRUMP ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΙ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΑΝΑΔΙΚΩΝ ΠΟΤΩΝ ΚΑΙ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΩΝ – ΝΕΑ ΚΛΙΜΑΚΩΣΗ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ

Την απαγόρευση εισαγωγών μιας σειράς αλκοολούχων ποτών και γαλακτοκομικών προϊόντων από τον Καναδά ανακοίνωσε ο Donald Trump, μια ακόμη κίνηση στο πλαίσιο του συνεχιζόμενου εμπορικού πολέμου μεταξύ των δύο χωρών.

Ο Λευκός Οίκος εξέδωσε σειρά εκτελεστικών διαταγμάτων που καθορίζουν το εύρος των απαγορεύσεων εισαγωγών, οι οποίες ξεπερνούν τον κλάδο τροφίμων και ποτών, καθώς περιλαμβάνουν επίσης περιορισμούς σε ορισμένα μηχανοκίνητα οχήματα. Η απαγόρευση εισαγωγών θα τεθεί σε ισχύ στις 29 Σεπτεμβρίου 2026.

## ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΤΟΥΣ ΑΝΤΑΠΟΔΟΤΙΚΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ

Ο Trump δήλωσε ότι τα μέτρα αντιμετωπίζουν "την αυξημένη διάκριση του Καναδά εις βάρος του αμερικανικού εμπορίου", αναφερόμενος στους ανταποδοτικούς δασμούς που επέβαλε η Οτάβα σε αμερικανικά προϊόντα, μεταξύ άλλων στον χάλυβα, τα γαλακτοκομικά και τον αγροτικό εξοπλισμό, οι οποίοι τέθηκαν σε ισχύ αυτή την εβδομάδα.

Οι ανταποδοτικοί δασμοί του Καναδά, ύψους αντίστοιχου με εκείνους των ΗΠΑ, φτάνουν έως και το 50% για ορισμένα προϊόντα, μεταξύ



άλλων συγκεκριμένα προϊόντα γάλακτος, κρέμας γάλακτος και ορού γάλακτος (whey).

Οι καναδικοί δασμοί ήταν απάντηση στην απόφαση των ΗΠΑ τον Αύγουστο να επιβάλουν δασμούς 50% σε καναδικά προϊόντα αξίας \$20 δισ., με τους συντελεστές για κάθε προϊόν να αντιστοιχούν στους αμερικανικούς δασμούς που εφαρμόζονται στα ίδια προϊόντα.

Οι ΗΠΑ και ο Καναδάς είχαν ξεκινήσει το καλοκαίρι διαπραγματεύσεις για την επανεξέταση των εμπορικών τους σχέσεων, με στόχο την επίτευξη συμφωνίας. Ωστόσο, οι συνομιλίες κατέρρευσαν τον περασμένο μήνα.

## ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΝΤΑΙ

Μεταξύ των καναδικών προϊόντων τροφίμων και ποτών που υπόκεινται σε πλήρη απαγόρευση και δεν θα μπορούν να εισάγονται στις ΗΠΑ περιλαμβάνονται:

- προϊόντα πρωτεΐνης ορού γάλακτος
- μελάσα από ζαχαροκάλαμο

- μη αλκοολούχα μπύρα
  - ένα ευρύ φάσμα κρασιών και αλκοολούχων ποτών, όπως ρούμι, βότκα και bitters
- Παράλληλα, επιπλέον προϊόντα θα βρεθούν αντιμέτωπα με αυξημένο εισαγωγικό δασμό 50% βάσει των νέων εκτελεστικών διαταγμάτων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται μεγάλη ποικιλία προϊόντων φρέσκου τυριού.

Ο Λευκός Οίκος υποστηρίζει ότι τα μέτρα αποσκοπούν στην "αποκατάσταση της αμοιβαιότητας στις διμερείς εμπορικές σχέσεις και στην προστασία της οικονομικής ευημερίας και ασφάλειας των Αμερικανών πολιτών και επιχειρήσεων".

## ΕΠΑΝΑΦΟΡΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Παράλληλα, υποστηρίζει ότι οι δασμοί θα λειτουργήσουν ως κίνητρο για τις επιχειρήσεις ώστε να επαναφέρουν θέσεις εργασίας και γραμμές παραγωγής στις ΗΠΑ.

Ως χαρακτηριστικό παράδειγμα, ο Λευκός Οίκος ανέφερε την Chobani, η οποία επενδύει \$1,2 δισ. σε γραμμή παραγωγής γαλακτοκομικών στην Pennsylvania. Η επένδυση ανακοινώθηκε την περασμένη εβδομάδα, στο πλαίσιο συμφωνίας ύψους 925 εκατ. δολαρίων με την Keurig Dr Pepper.

• **ΚΟΝΤΖΟΓΛΟΥ**

# ΣΤΟ +12% ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ, ΝΕΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ

Με ανάπτυξη περίπου 12% κινούνται οι πωλήσεις της Κόντζογλου το 2026 σε σύγκριση με πέρυσι, με τις νέες εισαγωγές και τη διεύρυνση της παρουσίας των προϊόντων της στο λιανεμπόριο να στηρίζουν τη μέχρι σήμερα πορεία.

Η εταιρεία, το 51% της οποίας έχει αποκτήσει η Μασούτης, έχει ενισχύσει την τελευταία οκταετία το σκέλος των εισαγωγών, με έμφαση στην αναζήτηση νέων κατηγοριών και προϊόντων για την ελληνική αγορά.

## ΝΕΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ ΣΕ INSTANT FOOD & ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily το μεγαλύτερο ενδιαφέρον από το λιανεμπόριο για νέους κωδικούς εντοπίζεται σήμερα στις κατηγορίες instant food, snacks και κατεψυγμένων. Στα πρόσφατα λανσαρίσματα της Κόντζογλου περιλαμβάνονται fiber soda, καθώς

και matcha σε σκόνη με γεύσεις mango και strawberry.

Νέα προϊόντα προγραμματίζεται να τοποθετηθούν στα δίκτυα των Μασούτης, Σκλαβενίτης και Metro, ενώ αντίστοιχες κινήσεις βρίσκονται σε εξέλιξη με την ΑΒ και μικρότερους retailers.

Η εταιρεία συνεργάζεται με τις εθνικές αλυσίδες σε πανελλαδικό επίπεδο, ενώ σημαντικό μέρος του δικτύου διανομής της αφορά τη μικρή λιανική, όπου το πελατολόγιο προσεγγίζει τα 21.000 σημεία. Το HoReCa αντιπροσωπεύει μικρό μέρος της δραστηριότητας και, στην παρούσα φάση, δεν αποτελεί προτεραιότητα ανάπτυξης.

## ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ & ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Παράλληλα, η Κόντζογλου υλοποιεί επενδύσεις στις υποδομές της στην Ελλάδα. Η



Σάκης Κόντζογλου, Γενικός Διευθυντής

επέκταση στο Ηράκλειο Κρήτης έχει ολοκληρωθεί, ενώ ακολουθούν παρεμβάσεις σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, οι οποίες περιλαμβάνουν υποδομές κατάψυξης και ψύξης, καθώς και πρόσθετους αποθηκευτικούς χώρους.

Στο εξωτερικό, σε εξέλιξη βρίσκεται το project ανάπτυξης με βάση την Τεργέστη, μέσω του οποίου η εταιρεία σχεδιάζει να διευρύνει την παρουσία της στις αγορές της Κεντρικής και Βόρειας Ευρώπης.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)

• ΕΒΟΛ

## ΤΑ ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΚΟΣΤΗ ΣΥΝΕΧΙΖΟΥΝ ΝΑ ΠΙΕΖΟΥΝ ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ - ΤΡΕΙΣ ΝΕΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ ΜΕ ΚΕΦΙΡ ΠΡΟ ΤΩΝ ΠΥΛΩΝ

Ρυθμό ανάπτυξης 5%-6%, με τον οποίο έτρεξε στο α' τρίμηνο, συντηρεί στο οκτάμηνο η ΕΒΟΛ, προσβλέποντας για το σύνολο της χρήσης σε μια ελαφρώς καλύτερη επίδοση της περυσινής η οποία έκλεισε με αύξηση πωλήσεων κοντά στο 3,5%.

Πέρα από τον ρυθμό ανάπτυξης, όμως, αμείωτες φαίνεται ότι παραμένουν και οι πιέσεις στην κερδοφορία. "Οι πωλήσεις κινούνται -έστω και μονοψήφια- ανοδικά, το ίδιο όμως συμβαίνει, με υψηλότερο ίσως ρυθμό, με τα κόστη", εξηγεί στο Fnb Daily ο Πρόεδρος της συνεταιριστικής γαλακτοβιομηχανίας, Στέφανος Διακομής.

### "ΣΤΑ ΥΨΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ, ΚΑΥΣΙΜΑ, ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ"

"Λόγω της κρίσης στην Μέση Ανατολή, οι τιμές του πετρελαίου και της ενέργειας κινούνται σε πολύ υψηλά επίπεδα ενώ ιδιαίτερα... επώδυνες είναι οι αυξήσεις στα υλικά συσκευασίας και δη στα πλαστικά", συμπληρώνει εκτιμώντας ότι, εκτός απροόπτου, τα κέρδη θα είναι μειωμένα, με το τελικό αποτέλεσμα όμως να είναι θετικό, όπως συμβαίνει άλλωστε εδώ και πολλά χρόνια για την ΕΒΟΛ.

#### DATA (σε €χιλ.)

##### Κύκλος Εργασιών

2025: 22.426

2024: 21.675

2023: 22.386

2022: 18.299

##### Καθαρά κέρδη

2025: 1.354

2024: 1.276

2023: 1.261

2022: 268

### "ΘΑ ΛΕΙΨΕΙ (ΚΑΙ) ΦΕΤΟΣ ΤΟ ΓΑΛΑ"

Ο συνεταιρισμός επηρεάζεται από τις αυξήσεις στις τιμές του πρόβειου γάλακτος, σε μικρότερο ωστόσο βαθμό από άλλες γαλακτοβιομηχανίες. "Από τους περίπου 20.000 τόνους γάλακτος που απορροφάμε συνολικά ετησίως, οι 5.000- 6.000 τόνοι είναι αιγοπρόβειο και οι υπόλοιπες ποσότητες αγελαδινό", σημειώνει, προσθέτοντας ότι οι τιμές στο τελευταίο- και σε αντίθεση με το πρόβειο- έχουν δείξει όλο αυτό το διάστημα μια



Στέφανος  
Διακομής,  
Πρόεδρος,  
ΕΒΟΛ

σταθερότητα κινούμενες μεταξύ 55 και 57 λεπτών το κιλό.

Σε κάθε περίπτωση και παρά το γεγονός ότι οι εστίες και τα κρούσματα της ευλογιάς έχουν πλέον ελαχιστοποιηθεί, η ζημιά που αφήνει στον κλάδο δεν έχει, ούτε μπορεί κανείς να προβλέψει πότε κι αν θα αποκατασταθεί, ιδίως στην Μαγνησία όπου η απώλειες ήταν μεγάλες. "Θα λείψει το (σ.σ. αιγοπρόβειο) γάλα από την αγορά. Έχει χαθεί πολύτιμο ζωικό κεφάλαιο το οποίο δεν έχει ανασυσταθεί", αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Διακομής και συμπληρώνει ότι πέραν της δικής της ζώνης γάλακτος, η ΕΒΟΛ θα αναζητήσει και φέτος τις επιπλέον ποσότητες που χρειάζεται από συνεργασίες όπως αυτή με το Συνεταιρισμό Ελασσόνας που ενεργοποιήθηκε και πέρυσι. Εξάλλου, όπως αναφέρει ο κ. Διακομής, μέσα στον επόμενο μήνα η γαλακτοβιομηχανία θα λανσάρει μια σειρά προϊόντων τύπου κεφίρ σε τρεις γεύσεις τις οποίες αποφεύγει να αποκαλύψει.

### ΓΕΜΑΤΕΣ ΟΙ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΜΕ ΣΙΤΑΡΙ, ΚΡΙΘΑΡΙ

Την ίδια στιγμή, στα σιτηρά στο εμπόριο των οποίων δραστηριοποιείται ο συνεταιρισμός, η εικόνα της αγοράς εξακολουθεί να είναι κακή. "Στο σκληρό σιτάρι έχουμε δώσει μια προκαταβολή 20 λεπτών και περιμένουμε την κατάλληλη στιγμή που θα ανακάμψει, έστω και λίγο, η αγορά ώστε να προχωρήσουμε στην πώληση των ποσοτήτων. Ούτε

στο κριθάρι η κατάσταση είναι καλύτερη καθώς έχουμε δώσει προκαταβολή 18 λεπτών και είμαστε επίσης σε αναμονή", επισημαίνει. Εν μέσω ωστόσο παραλαβών καλαμποκιού, η αναμονή αυτή αναπόφευκτα λειτουργεί πιεστικά και για τα logistics του συνεταιρισμού. Ειδικότερα, τα σιλό στο Στεφανοβίκειο και στον Άγιο Δημήτρη αθροιστικά έχουν χωρητικότητα 7.000- 8.000 τόνων και μέχρι στιγμής έχουν συγκεντρωθεί περίπου 6.000 τόνοι σκληρού σιταριού και 1.500 τόνοι κριθαριού. "Εκτιμούμε ότι θα παραλάβουμε έως και 2.000 τόνους καλαμποκιού, κάτι που σημαίνει ότι θα πρέπει να ενοικιάσουμε χώρους", σημειώνει ο κ. Διακομής.

### ΥΠΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΤΩΝ €5 ΕΚΑΤ.

Ο συνομιλητής μας πάντως υπογραμμίζει ότι η οργάνωση συνεχίζει να εφαρμόζει απρόσκοπτα το επενδυτικό της πλάνο. Όπως αναφέρει, η έχει υποβληθεί προς ένταξη στο πρόγραμμα Π3-73-2.3 "Στήριξη για επενδύσεις στη μεταποίηση και εμπορία αγροτικών προϊόντων" επένδυση ύψους €5 εκατ. και χρονικού ορίζοντα διετίας για κτιριακά, εκσυγχρονισμό μηχανολογικού εξοπλισμού, νέα μεταφορικά μέσα κ.α. Η σχετική πρόταση βρίσκεται αυτό το διάστημα σε φάση αξιολόγησης.

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)

• ΚΙΝΑ

## ΑΓΟΡΑΣΕ 1 ΕΚΑΤ. ΤΟΝΟΥΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗΣ ΣΟΓΙΑΣ ΕΝΟΨΕΙ ΤΗΣ ΕΠΙΣΚΕΨΗΣ ΧΙ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Η Κίνα αγόρασε περίπου 1 εκατ. μετρικούς τόνους αμερικανικής σόγιας αυτή την εβδομάδα, σύμφωνα με τέσσερις traders, καθώς ο μεγαλύτερος αγοραστής ελαιούχων σπόρων στον κόσμο ενισχύει τις αγορές του ενόψει της επίσκεψης του Κινέζου προέδρου Xi Jinping στην Ουάσιγκτον αργότερα αυτόν τον μήνα.

Οι νέες αγορές ανεβάζουν τις συνολικές ποσότητες αμερικανικής σόγιας που έχει αγοράσει η Κίνα σε σχεδόν 12,5 εκατ. τόνους, δηλαδή σχεδόν στο μισό των 25 εκατ. τόνων που, σύμφωνα με τον Λευκό Οίκο, έχει δεσμευτεί να αγοράζει ετησίως έως το 2028.

Οι αγορές αμερικανικής σόγιας θα μπορούσαν να συμβάλουν στην ενίσχυση των εμπορικών και διπλωματικών σχέσεων με την Ουάσιγκτον. Παράλληλα, όμως, πραγματοποιούνται σε μια περίοδο κατά την οποία η παγκόσμια προσφορά ελαιούχων σπόρων περιορίζεται, καθώς τα αποθέματα στην Βραζιλία, τον μεγαλύτερο εξαγωγέα παγκοσμίως, μειώνονται. Το υπουργείο Γεωργίας των ΗΠΑ (USDA) ανακοίνωσε την Τετάρτη ότι καταγράφηκαν πωλή-



σεις 340.000 τόνων αμερικανικής σόγιας στην Κίνα και επιπλέον 100.000 τόνων σε άγνωστους προορισμούς.

### ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΟΙ ΔΑΣΜΟΙ

Η Κίνα εξακολουθεί να επιβάλλει πρόσθετο δασμό 10% σε όλα τα αμερικανικά προϊόντα, συμπεριλαμβανομένων των αγροτικών προϊόντων, μετά τον εμπορικό πόλεμο δασμών μεταξύ των δύο χωρών που κλιμακώθηκε πέρυσι.

Μια μείωση του δασμού στη σόγια θα μπορούσε να επαναφέρει τις ιδιωτικές κινεζικές επιχειρήσεις επεξεργασίας σόγιας στις αμερικανικές προμήθειες, αφού οι δασμοί ουσιαστικά

τις είχαν αποκλείσει από την αγορά.

Μετά τη συνάντηση των ηγετών των δύο χωρών τον Μάιο, η Ουάσιγκτον ανακοίνωσε ότι η Κίνα συμφώνησε να αγοράζει αμερικανικά αγροτικά προϊόντα εκτός σόγιας αξίας \$17 δισ. ετησίως έως το 2028, διατηρώντας παράλληλα τη δέσμευσή της να αγοράζει 25 εκατ. μετρικούς τόνους αμερικανικής σόγιας κάθε χρόνο για το ίδιο διάστημα. Στα τέλη Ιουλίου, ο Donald Trump, δήλωσε ότι ο Xi θα επισκεφθεί την Ουάσιγκτον στις 24 Σεπτεμβρίου.

Η Κίνα, ωστόσο, δεν έχει επιβεβαιώσει την ημερομηνία της επίσκεψης ούτε τον όγκο των αγρών αμερικανικής σόγιας ή άλλων αγροτικών προϊόντων που σχεδιάζει να πραγματοποιήσει.

## • Debrief •

### ΔΩΣΕΕΕ

Το ακούσαμε και αυτό. Ο Donald Trump υποσχέθηκε σε κάθε ενήλικο Αμερικανό πολίτη ένα "μέρισμα" \$5.000 εάν οι Ρεπουμπλικάνοι νικήσουν σε Βουλή και Γερουσία στις επερχόμενες ενδιάμεσες εκλογές του Νοεμβρίου. Ζεστό χρήμα, στο χέρι, αρκεί να έρθει το κατάλληλο αποτέλεσμα. Το πρώτο πρόβλημα, σύμφωνα με διεθνή ΜΜΕ, είναι αν κάτι τέτοιο επιτρέπεται ή προσκρούει στον Νόμο. Το δεύτερο, έχει να κάνει με το κόστος. Το συνολικό ποσό για το προτεινόμενο "μέρισμα" Trump εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει το \$1 τρις. Περίπου, δηλαδή, όσο το ΑΕΠ της Ελβετίας ή κοντά στο ποσό που έχουν δαπανήσει μέχρι σήμερα οι ΗΠΑ για αποπληρωμή τόκων του οικονομικού έτους 2026.

Υπάρχει, όμως, και ένα ακόμα πρόβλημα, ίσως σοβαρότερο από τα δύο πρώτα. Η...

εκπαίδευση των πολιτών στο κακώς νοούμενο νταραβέρι και τον κρατικό κουμπαρά.

Οι ΗΠΑ και η Δύση γενικά πάσχουν σε επίπεδο ανταγωνιστικότητας. Υπολείπονται σε κρίσιμους τομείς, έχουν αποβιομηχανοποιηθεί σε μεγάλο βαθμό, μένουν πίσω και σε... [μιαλό, με βάση την PISA 2025, για την οποία γράψαμε.](#)

Αν συνδυαστούν όλα τα παραπάνω φτιάχνουν την τέλεια καταιγίδα. Αρχικά οικονομική που στη συνέχεια εξελίσσεται σε κοινωνική. Μικρότερη ανταγωνιστικότητα, παραγωγή και γνώση, αναπόφευκτα οδηγεί σε οικονομική οπισθοχώρηση τα έθνη, και τους πολίτες τους.

Μέχρι πρόσφατα, η "έξυπνη" Δύση κάλυπτε την οπισθοχώρηση με όλο και περισσότερο χρέος. Πλέον δεν μπορεί, πρέπει να μαζευτεί

για να εκκινήσει και πάλι. Και το μάζεμα σημαίνει πόνο για τους πολίτες.

Έρχεται, λοιπόν, ο D. Trump και λέει, πάρτε χρήμα, όλα πάνε περίφημα. Ασχέτως αν τελικά δεν δοθεί το "μέρισμα" των \$5.000, δίνεται το μήνυμα ότι το κράτος μπορεί να συνεχίσει στον ίδιο ρυθμό... τροφοδοσίας χρήματος. Και όχι το όποιο κράτος, μιλάμε για τις ΗΠΑ. Και έτσι, οι πολίτες συνεχίζουν να πιστεύουν σε λεφτόδεντρα. Και όχι οι όποιοι πολίτες, οι πολίτες των ΗΠΑ.

Ο D. Trump, και γενικά όσοι τάζουν τα πάντα όλα, δεν έχουν ακούσει μάλλον ελληνική λαϊκή μουσική. Αλλιώς θα ήξεραν ότι... τα πετοχιλάρια δεν είναι πετσετάκια.

Γιάννης Παλιούρης  
[giannis@notice.gr](mailto:giannis@notice.gr)

• **METRO - MY MARKET**

## Ο ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΤΖΕΡΕΜΕΣ ΣΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΤΑΙΡΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

Στη Διεύθυνση Εταιρικών Σχέσεων της Metro έχει ενταχθεί από τον Αύγουστο ο Πάνος Τζερεμέσ, αναλαμβάνοντας το αντικείμενο του Media Relations.

Από τη νέα του θέση, έχει ως βασικό πεδίο ευθύνης τις σχέσεις της εταιρείας με τα Μέσα Ενημέρωσης και την επικοινωνία θεμάτων που αφορούν τη δραστηριότητα της Metro και

των δικτύων My market και Metro Cash & Carry. Η ένταξή του στην Metro σηματοδοτεί την επιστροφή του επαγγελματικά στην Ελλάδα, έπειτα από σχεδόν μία δεκαετία στην Ολλανδία, όπου κατείχε διεθνείς θέσεις στον τομέα της εταιρικής επικοινωνίας.

Στο προηγούμενο διάστημα είχε αναλάβει ρόλους Corporate Communications σε Unilever



Πάνος  
Τζερεμέσ,  
Διεύθυνση  
Εταιρικών  
Σχέσεων,  
Metro

και AkzoNobel, αποκτώντας εμπειρία σε πολυεθνικά περιβάλλοντα και στη διαχείριση εταιρικής επικοινωνίας σε διεθνές επίπεδο.

## Business Maker

### CRETA FARMS: ΤΟ ΦΛΕΡΤ ΜΕ ΠΑΣΣΙΑ ΚΑΙ ΤΟ DEAL ΠΟΥ ΨΗΝΕΤΑΙ

Στο ραντάρ της Creta Farms έχει μπει η αλλαντοβιομηχανία Πασσιάς, καθώς η κρητική εταιρεία αναζητεί κινήσεις, που θα ενισχύσουν τη θέση της συνολικά στην αγορά. Οι πρώτες επαφές έχουν ήδη γίνει, χωρίς ωστόσο οι δύο πλευρές να έχουν προχωρήσει ακόμη σε επίσημες διαπραγματεύσεις.

Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές του FNB Daily, η Creta Farms βολιδοσκοπήσε την Πασσιάς και σε προφορικό επίπεδο έκανε κρούση για πιθανή συνεργασία. Οι συζητήσεις βρίσκονται σε πολύ προκαταρκτικό στάδιο και, επί του παρόντος, όλα τα ενδεχόμενα παραμένουν ανοικτά.

Ρόλο στην εξέλιξη της υπόθεσης αναμένεται να παίξει το ζήτημα της διαδοχής στην οι-

κογενειακή επιχείρηση. Η επόμενη γενιά δεν έχει αποφασίσει ακόμη εάν θα συνεχίσει τη δραστηριότητα, παράμετρος που μπορεί να επηρεάσει τις τελικές επιλογές των μετόχων. Η Πασσιάς ξεχωρίζει από τις μικρότερες εταιρείες του κλάδου. Διαθέτει μερίδιο αγοράς μεταξύ 2,5% και 3%, με ισχυρότερη παρουσία στην Βόρεια Ελλάδα. Παράλληλα, έχει αναπτύξει αξιόλογη δραστηριότητα στο B2B, τροφοδοτώντας επιχειρήσεις και έχοντας χτίσει σοβαρό πελατολόγιο.

Το επιχειρηματικό φλερτ εκδηλώνεται σε περίοδο ανοδικών επιδόσεων για την Creta Farms. Κατά τις ίδιες πηγές, οι πωλήσεις του 2026 αναμένεται να αυξηθούν κατά 7% έως 8%, οδηγώντας τον τζίρο στην περιοχή των €138 έως €140 εκατ. Καλύτερη προβλέπε-

ται και η κερδοφορία, ξεπερνώντας τον αρχικό σχεδιασμό. Τα EBITDA εκτιμάται ότι μπορούν να κινηθούν πάνω από τα €8,5 εκατ. και να προσεγγίσουν τα €9 εκατ.

Οι προοπτικές για το 2027 εμφανίζονται ακόμη ισχυρότερες. Όπως αναφέρουν οι ίδιες πληροφορίες, ψήνεται μεγάλη συνεργασία με μεγάλο λιανέμπορο, η οποία μπορεί να δώσει νέα ώθηση στα μεγέθη. Θετικά κινούνται και οι εξαγωγές, με τον γύρο και τα αλλαντικά να ενισχύουν τις επιδόσεις. Η Creta Farms έχει διευρύνει τη συνεργασία της με Ισπανούς και βρίσκεται σε διαδικασία ανανέωσης συμφωνίας στη Γαλλία για ακόμη πέντε χρόνια. Στο εξωτερικό προωθείται και η σειρά αλλαντικών Olive In, το αντίστοιχο σήμα του Εν Ελλάδι

### ΣΤΟΝ... ΑΕΡΑ ΤΑ BUDGET ΚΑΙ ΟΙ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ

Με έντονο ενδιαφέρον παρακολουθεί η αγορά την άνοδο του πετρελαίου, την ώρα που καλείται να στηρίξει την Εθνική Πρωτοβουλία Μείωσης Τιμών. Η εξίσωση γίνεται ολοένα δυσκολότερη: Οι επιχειρήσεις πρέπει να κατεβάσουν τις τιμές στο ράφι, ενώ μεταφορές, διανομή και μισθολογικό κόστος κινούνται προς την αντίθετη κατεύθυνση. Καλά πληροφορημένες πηγές περιγράφουν ένα κλίμα έντονου προβληματισμού. Η αύξηση των καυσίμων έχει ήδη αρχίσει να περνά στα κόστη μεταφοράς και διανομής, πιέζοντας περιθώρια, που είχαν υπολογιστεί με εντελώς διαφορετικές παραδοχές. Είναι χαρακτηριστικό ότι εταιρείες είχαν καταρτίσει τους προϋπολογισμούς τους με την τιμή του πετρελαίου στα €1,60 το λίτρο, ενώ τώρα βρί-

σκονται αντιμέτωπες με επίπεδα κοντά στα €2,00 το λίτρο.

Η απόκλιση, όπως λένε άνθρωποι της αγοράς, τινάζει στον αέρα τα πάντα και ανατρέπει τον σχεδιασμό για το επόμενο διάστημα. Οι ίδιες πηγές επισημαίνουν ότι ακούγονται προβλέψεις για κατακόρυφη πτώση των τιμών, όταν τελειώσει η σημερινή αναταραχή. Ωστόσο, κανείς δεν μπορεί να γνωρίζει πότε θα συμβεί αυτό και πόσο από το αυξημένο κόστος θα έχει συσσωρευτεί μέχρι τότε στις επιχειρήσεις.

Υπό αυτές τις συνθήκες, στελέχη εταιρειών υποστηρίζουν ότι η συμμετοχή στην Εθνική Πρωτοβουλία Μείωσης Τιμών δυσκολεύεται να υπηρετήσει μια καθαρή επιχειρηματική λογική. Η πίεση δεν περιορίζεται στην

ενέργεια. Οι δύο αυξήσεις του κατώτατου μισθού επηρεάζουν συνολικά τη μισθολογική κλίμακα, παρασύροντας τριετίες και υπόλοιπες αποδοχές.

Μεγάλος λιανέμπορος εξηγεί ότι η αύξηση των χαμηλών μισθών είναι θετική για την κατανάλωση και, θεωρητικά, επιστρέφει χρήματα στην αγορά. Για μια επιχείρηση, όμως, με χιλιάδες εργαζομένους, η επιβάρυνση μεταφράζεται σε αρκετά εκατομμύρια ευρώ. Το πραγματικό αποτέλεσμα θα φανεί όταν οι εταιρείες βάλουν κάτω τον συνολικό λογαριασμό. Μέχρι τότε, η αγορά καλείται να ισορροπήσει ανάμεσα στην κοινωνική πίεση για φθηνότερα προϊόντα και σε ένα κόστος λειτουργίας που ανεβαίνει διαρκώς και ταυτόχρονα από πολλές πλευρές.

## Business Insight

# HELLENIQ ENERGY: Η ΑΛΛΑΓΗ ΜΟΝΤΕΛΟΥ, ΤΑ ΙΣΧΥΡΑ ΜΕΓΕΘΗ ΚΑΙ ΤΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΟΣΟΣΤΩΝ

Με τις εντολές αγοράς χθες έως τα €18,25 ολοκληρώθηκε ένας πρώτος κύκλος που ξεκίνησε από τις αρχές Ιουλίου, για να εξελιχθεί και φθάσει η τιμή της μετοχής σε υψηλά 27ετίσας. **Αποτίμηση, πλέον, βάσει του ενδοσυνεδριακά υψηλού στα €5,5 δισ.**

Σε ό,τι αφορά τον χρονισμό αυτής της θεαματικής ανόδου, πραγματοποιήθηκε σε φάση που στις διεθνείς αγορές εξελισσόταν ξεκάθαρα bullish τάση, όπως ενδεικτικά αποτυπώθηκε στην διακύμανση του EuroStoxx Oil & Gas, ενισχύθηκε από το γεγονός πως για τα διυλιστήρια της Νότιας Ευρώπης τα περιθώρια απόδοσης είναι μεγαλύτερα των Βορείων και εντάθηκε λόγω της μετακύλισης θέσεων (rotation) από διαχειριστές πανίσχυρων funds.

Προφανές πως στη μετοχή τοποθετήθηκε... **έξυπνο χρήμα που παρακολουθούσε την διεθνή τάση**, συνεκτιμώντας την υποτίμηση της συγκεκριμένης έναντι του μέσου όρου. Δεδομένης της περιορισμένης ελεύθερης διασποράς, η long τάση εύκολα έγινε επιθετικότερη. Αυτές είναι παράμετροι που αφορούν στο γενικό, στο κλαδικό και **εξηγούν την στροφή των funds και προς την HelleniQ Energy.**

Παράλληλα όμως, συντρέχουν ουσιαστικοί λόγοι που αφορούν τον ίδιο τον όμιλο, το μοντέλο διοίκησης, τις προβλέψεις για τη χρονική διάρκεια υψηλών τιμών, τον επενδυτικό σχεδιασμό και άλλα, που έγκαιρα διέγνωση η Goldman Sachs. Κοινός τόπος στην κοινότητα πως, **εδώ και καιρό, η διοίκηση σταδιακά... απογαλακτίζεται από έναν ιδιότυπο κρατισμό** που παραδοσιακά κατέτρυχε την εταιρεία, ότι έχουν πραγματοποιηθεί σημαντικά βήματα προς ένα πιο... ιδιωτικών χαρακτηριστικών μοντέλο διακυβέρνησης, διαχείρισης.

Την τελευταία διετία έχουν γίνει **σημαντικά βήματα προς κατεύθυνση που αρέσει στους**

**διαχειριστές ξένων funds**, ενώ για το 2026 σύμμαχος είναι και η συγκυρία (αναφέρομαι στο περίφημο crack/φθηνότερο πετρέλαιο στην πόρτα του διυλιστηρίου, ακριβότερα προϊόντα στην έξοδο. Το... ονειρικό σενάριο για ομίλους διύλισης, όπως η Motor Oil και η HelleniQ Energy). Στο ίδιο διάστημα (του 2026) **η διοίκηση προχωρά σε συμφωνίες-κλειδιά με ομίλους όπως η Chevron** (με την παραχώρηση του 70% του Block10), αυξάνει την καθαρή κερδοφορία, δίνει outlook για καλύτερα επόμενα τρίμηνα.

Αρχές Μαρτίου οι **αναλυτές της Goldman Sachs σε έκθεση τους για τον κλάδο, δίνουν περιθώριο ανόδου έως 40% στην κερδοφορία των διυλιστηρίων.** Τότε η τιμή της μετοχής ήταν στα €9,8. Στα συγκρίσιμα μεγέθη α' τριμήνου γίνεται πλήρης ενσωμάτωση της Enerwave, με ό,τι αυτό θα σήμαινε στην τελική γραμμή. **Τέλη Ιουνίου ο Αντρέας Σιάμισης κάνει λόγο για στόχο EBITDA €1,5 δισ. το 2030**, ενώ παράλληλα διανέμει υπόλοιπο καθαρό μέρισμα €0,3803/μτχ. (στις 8 Ιουλίου η καταβολή). Eurobank Equities, Pantelakis, AXIA αναθεωρούν την στοχοθεσία τους, ακολουθεί η Optima Bank (δίνοντας τιμή-στόχο τα €12,90). **Συνεχίζει με bullish προσέγγιση η Goldman Sachs**, απόρροια τόσο της εκτίναξης των περιθωρίων διύλισης (τον Ιούλιο), των κερδών (στα €393 εκατ. στο εξάμηνο) με τον επικεφαλής του ομίλου για ακόμη πιο ισχυρό γ' τρίμηνο. **Τελευταία ο Ανδρέας Σιάμισης αναφέρεται σε επενδυτικό σχεδιασμό έως €5 δισ.** ενώ επαναλειτουργεί ο αγωγός Vardax. Και **μόλις την Τρίτη η Goldman Sachs αναθεωρεί για τέταρτη φορά την τιμή-στόχο στα €17,9.**

Θεαματική άνοδος μεγεθών, διεύρυνση προσδοκιών και ισχυρή χρηματοπιστηριακή ενίσχυση της μετοχής, δίνουν τρο-

φή για σενάρια περί placement κ.λ.π. Κατ' αρχήν η μετοχική σύνθεση του ομίλου: **ΡΟ&ΙΗ (συμφερόντων Λάτση) με 40,41% και ΕΕΣΥΠ (Δημόσιο) με 31,18%**, ευρύ επενδυτικό κοινό 28,41%, με το καθαρό free float όχι μεγαλύτερο από το 12% του μ.κ. Ως προς τα **σενάρια για placement**, υψηλόβαθμος παράγων της ΕΕΣΥΠ δίνει ελάχιστες/μηδενικές πιθανότητες το Μαξίμου να έδινε το OK για διάθεση ποσοστού από την Ελληνική Εταιρεία Συμμετοχών και Περιουσίας, εν μέσω προεκλογικής περιόδου. Ωστόσο **ο σχεδιασμός που φέρεται να γίνεται κεντρικά, αφορά την περίοδο μετά τις εκλογές** θα μπορούσε, δε, να υλοποιηθεί

α) μέσω αναπτυξιακής ΑΜΚ - ανάλογης αυτής που πραγματοποίησε η ΔΕΗ - με την Goldman Sachs να διαδραματίζει, και σε αυτή την περίπτωση καθοριστικό ρόλο (όπως λ.χ. και στον ΑΔΜΗΕ). Με αυτή τη διαδικασία θα μπορούσε να προσελκυσθούν funds μεγέθους Black Rock, Capital Group, Qatar IA/Al Rayyan, Covalis Capital e.t.c., που σε πρώτο βαθμό έχουν δείξει ενδιαφέρον. Δεδομένου ότι θα πρέπει να καλυφθεί αναλογικά η συμμετοχή των υφισταμένων μετόχων (Λάτση, Δημοσίου), η ΑΜΚ θα μπορούσε να γίνει συνδυαστικά (με μερική παραίτηση). Το β) είναι αρκούντως πιο ενδιαφέρον ενδεχόμενο, καθώς προβλέπει την **απ' ευθείας διάθεση σημαντικών ποσοστών από τους ΡΟ&ΙΗ και ΕΕΣΥΠ, για παράδειγμα να έδινε ένα 20% η πλευρά Λάτση και ένα ποσοστό 8%-10% η ΕΕΣΥΠ.** Τι θα σήμαινε αυτό σε (δυνητικούς) όρους αποτίμησης λ.χ. €7 δισ.; Περί το €1,4 δισ. για την ΡΟ&ΙΗ και €560-€700 εκατ. για το Δημόσιο. Κοινό μυστικό πως τόσο αραβικά κεφάλαια (από Ριάντ, Ντόχα) όσο αμερικανικά (Νέα Υόρκη) είναι διαθέσιμα, και...τώρα.

**BNB**  
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ  
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε  
συνδρομητής  
εδώ



## SECRETCRECIPE

### Επιστροφή σε γνώριμα λημέρια

Ένας φίλος ήρθε απόψε από τα παλιά. Ο τίτλος του γνωστού κλασσικού ελληνικού τραγουδιού του Γιώργου Μουζάκη ταιριάζει γάντι στη συγκεκριμένη περίπτωση. Το στέλεχος αυτό εργαζόταν στην εταιρεία και αποχώρησε λίγο πριν αυτή αλλάξει χέρια. Και, δύο χρόνια μετά, επιστρέφει στα γνώριά του λημέρια, με στόχο να συνεχίσει αυτό, που έκανε. Βλέπετε, οι νέοι μέτοχοι πείστηκαν ότι το στέλεχος μπορεί να υλοποιήσει τους φιλόδοξους στόχους τους. Για να δούμε...

**SÖ POSH!**  
the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο  
στις 9.30**

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

## Editorial

### ΠΕΤΡΟΔΟΛΑΡΑ ΣΤΟ ΒΕΡΟΛΙΝΟ: ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΓΕΡΜΑΝΙΚΟΥ ΜΥΘΟΥ

Πριν από καμιά δεκαπενταριά χρόνια, αν έλεγες σε Γερμανό οικονομολόγο ότι το 2026 η χώρα του θα υποδέχεται με ανοιχτές αγκάλες αραβικά κεφάλαια για να στηρίξει τη βιομηχανική της βάση, θα σε κοιτούσε όπως κοιτάει κανείς κάποιον που μόλις πρότεινε να χρηματοδοτηθεί η Bundesbank από το IKEA. Η Γερμανία ήταν ο δανειστής, ο ελεγκτής, ο δάσκαλος δημοσιονομικής πειθαρχίας για όλη την ευρωζώνη. Δεν δανειζόταν από κανέναν. Δίδασκε στους άλλους πώς να μη δανείζονται.

Και όμως, εδώ είμαστε: Τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα ανακοίνωσαν επένδυση 40 δις. ευρώ στη γερμανική οικονομία, με 10 δις. να πηγαιίνουν κατευθείαν στη Βαυαρία — την καρδιά της γερμανικής βιομηχανικής υπερηφάνειας. Ο Sultan Al Jaber μιλάει για “μακροχρόνια στρατηγική εταιρική σχέση”, αλλά ας μην εξωραϊζουμε: Όταν μια χώρα δέχεται κεφάλαια σε τεχνολογία αιχμής, ενέργεια και ψηφιακή υποδομή από το Abu Dhabi, δεν πρόκειται για συμμαχία ίσων.

Πρόκειται για ανάγκη.

Η γερμανική βιομηχανία στραγγαλίζεται από το ενεργειακό κόστος μετά τον αποχωρισμό από το φθινό ρωσικό αέριο, η αυτοκινητοβιομηχανία χάνει έδαφος απέναντι στους Κινέζους, και το μοντέλο εξαγωγικής υπεροχής, που στήριζε το Wirtschaftswunder για δεκαετίες, δείχνει τα όριά του.

Δεν είναι ατύχημα.

Είναι το αποτέλεσμα μιας αυτάρεσκης βεβαιότητας ότι το γερμανικό μοντέλο ήταν αιώνιο, συνδυασμένης με απροθυμία να αναδιαρθρωθεί έγκαιρα.

Η υπεροψία δεν τιμωρείται αμέσως.

Τιμωρείται με καθυστέρηση, και η γερμανική βιομηχανία τώρα πληρώνει τον λογαριασμό.

Το να δέχεσαι εμπερισταμένα κεφάλαια δεν είναι ούτε ντροπή, ούτε αμαρτία — είναι απλώς πραγματισμός, και τα κεφάλαια αυτά μπορεί πράγματι να αποδειχθούν ευλογία για την ανταγωνιστικότητα της γερμανικής βιομηχανίας. Το πρόβλημα δεν είναι η επένδυση καθαυτή, είναι το τί λέει για την ισορροπία δυνάμεων: Μια Ευρώπη, που δεν παράγει πια αρκετό δικό της κεφάλαιο ρίσκου, αρκετή δική της ενέργεια, αρκετή δική της τεχνολογική αυτονομία, ώστε να χρηματοδοτεί τη δική της μετάβαση.

Όταν ο μεγαλύτερος οικονομικός κολοσσός της ηπείρου γίνεται αποδέκτης κεφαλαίων από κράτη, που πριν από μια γενιά ήταν στο περιθώριο της παγκόσμιας οικονομίας, το μήνυμα δεν αφορά μόνο τη Γερμανία.

Αφορά όλη την Ευρώπη.

Και δεν είναι κολακευτικό.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)