

Αυτή είναι **FOCACCIA!** Δεν φαντάζεσαι τι παίρνεις!

Πηγή
Πρωτεϊνών

Μοτσαρέλα
& Ντομάτα

24,5g πρωτεΐνη
/μερίδα



Προσούτο
& Παρμεζάνα

33,4g πρωτεΐνη
/μερίδα

Μορταδέλα
& Μοτσαρέλα

33,4g πρωτεΐνη
/μερίδα



ΝΕΑ
ΓΕΥΣΗ!



Κοτόπουλο
& Caesar's σως

29,6g πρωτεΐνη
/μερίδα

my
DELIVERY

ORDER
www.gregorys.gr

f gregorys.gr d gregorysgr i gregorysgr



Download app!

Γρηγόρης

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΤΕΤΑΡΤΗ 29 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2377



• MERE

Σε αναζήτηση νομικής φόρμουλας για επαναλειτουργία
- Σε αναμμένα κάρβουνα προμηθευτές και εργαζόμενοι



• COCA-COLA HELLAS

Νέος Γενικός Διευθυντής Ελλάδας και Κύπρου
ο Gjorgji Hristov – Σε διευρυμένο διεθνή ρόλο
ο Σταύρος Μουρελάτος



• KALLAS INCORPORATION

Το φετινό στοίχημα μετά το επενδυτικό πρόγραμμα
€10+ εκατ. - Νέο ρεκόρ πωλήσεων το 2025



• ΟΥΖΟ ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ

Υπερδιπλασιασμός καθαρών κερδών το 2025
- Δεν αποκλείει νέες επενδύσεις μετά
το εργοστάσιο στο Δαμάσι

Editorial

Το Μουντιάλ, οι μέτοχοι και οι ευαίσθητοι

Debrief

Ποιος φτερνίζεται και ποιος αρρωσταίνει

Business Insight

ΕΚΤΕΡ: Τί σημαίνει
η μείωση της συμμετοχής
του Θανάση Σίψα

Business Maker

- Η ΑΒ ανοίγει γκάζι στο franchise - Στο Παλαιό Φάληρο δύο νέα σημεία
- Quiz: Ποιοι ετοιμάζουν τους "θησαυρούς της ελληνικής γης"

SecretRecipe

Τον Νοέμβριο ανοίγει το Tashas Café στην Βουλιαγμένη - Έπεται το Ελληνικό

Επαγγελματικό
ταξίδι στο
εξωτερικό;

Ο Φ.Π.Α. μπορεί να επιστρέψει μαζί σας

Ξενοδοχεία, μετακινήσεις, συνέδρια, εκθέσεις και άλλες επαγγελματικές δαπάνες στο εξωτερικό μπορεί να περιλαμβάνουν Φ.Π.Α. που δικαιούται να ανακτήσει η επιχείρησή σας.

Είμαστε εδώ για να κάνουμε τη διαδικασία επιστροφής Φ.Π.Α. πιο εύκολη.

Δαπάνες 2025 |
Προθεσμία υποβολής: 30.09.2026

• **KALLAS INCORPORATION**

ΤΟ ΦΕΤΙΝΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΜΕΤΑ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ €10+ ΕΚΑΤ. - ΝΕΟ ΡΕΚΟΡ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟ 2025

Η διατήρηση των μεγεθών στα επίπεδα του 2025 αποτελεί το μεγάλο στοίχημα που έχει θέσει για φέτος η διοίκηση της Kallas Incorporation, σε μία χρονιά η οποία παρουσιάζει σημαντικές προκλήσεις λόγω του πολέμου στην Μέση Ανατολή και της αμφίβολης τουριστικής κίνησης.

Γενικότερα, στη διατήρηση της ανοδικής τροχιάς εκτιμάται ότι θα βοηθήσει το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας. Το πρόγραμμα, συνολικού προϋπολογισμού άνω των €10 εκατ. μέχρι το 2026, ολοκληρώθηκε με τις μονάδες τυποποίησης τυροκομικών προϊόντων, λαχανικών και λειτουργικών μιγμάτων πρωτεϊνών σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στα Οινόφυτα.

Αναμένεται δε, σύμφωνα με τη διοίκηση, να ενισχύσει ουσιαστικά τον κύκλο εργασιών και το μερίδιο αγοράς εντός της επόμενης πενταετίας, τονώνοντας την κερδοφορία της και εδραιώνοντας τη θέση της ως Νο1 εμπορική εταιρεία τροφίμων στην Ελλάδα (εξαρουμένων των αλυσίδων λιανεμπορίου).

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ & ΕΒΙΤΔΑ

Αναφορικά με την εικόνα του 2025 σημειώνεται ότι ο κύκλος εργασιών της εταιρείας παρουσίασε αύξηση της τάξης του 12,1%, καταγράφοντας ένα ακόμη ιστορικό υψηλό τα τελευταία χρόνια.

Το μικτό κέρδος αυξήθηκε κατά 11,4%, ενώ σε μια περίοδο έντονης μεταβλητότητας των τιμών των τροφίμων διεθνώς η εταιρεία κατάφερε να διατηρήσει σταθερό το μικτό περιθώριο κέρδους, σε 10,74% έναντι 10,80% το 2024.

Ενισχυμένο κατά 10,2%, ήταν το EBITDA. Σύμφωνα με τη διοίκηση, το ελαφρά μικρότερο ποσοστό ανάπτυξης του EBITDA σε σχέση με τον κύκλο εργασιών, οφείλεται στην αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού (210 εργαζόμενοι το 2025 από 192 το 2024) και κατά συνέπεια του μισθολογικού κόστους για την στελέχωση των νέων μονάδων τυποποίησης και των τμημάτων αγορών και πωλήσεων.

ΤΟ... ΠΛΗΓΜΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΝΤΟΒΕΡΟ

Τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας υποχώρησαν σημαντικά λόγω διαγραφής της επισφαλούς απαίτησης από τον πελάτη της, Κοντοβερός, ύψους €5,5 εκατ., η οποία οριστικοποιήθηκε το 2025.

Αντίθετα, τα κέρδη προ φόρων και έκτακτων



αποτελεσμάτων σημείωσαν άνοδο της τάξης του 25,80%, λόγω αυξημένης αποδοτικότητας των αγορών αλλά και μείωσης του χρηματοοικονομικού κόστους.

DATA (σε Έκατ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 251,33

2024: 224,25

Μεταβολή: 12,1%

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 27,00

2024: 24,23

Μεταβολή: 11,43%

EBITDA

2025: 11,45

2024: 10,39

Μεταβολή: 10,2%

Κέρδη προ φόρων

2025: 1,17

2024: 5,30

Μεταβολή: (78%)



ρία και Σερβία.

Δραστηριοποιείται σε τρεις βασικούς τομείς:

- στη Βιομηχανία Τροφίμων, όπου κατέχει ηγετική θέση
- στη Μαζική Εστίαση, τροφοδοτώντας με πρώτες ύλες και επιλεγμένα προϊόντα διατροφής τις εταιρίες του κλάδου
- στις Αλυσίδες Λιανεμπορίου προσφέροντάς προϊόντα επώνυμα και ιδιωτικής ετικέτας

PORTFOLIO

Η γκάμα της περιλαμβάνει γαλακτοκομικά, τυριά, βούτυρα, κακάο, σοκολάτα κρέμες γάλακτος, τοματικά, κονσέρβες, φυτικά έλαια και λιπαρά, άμυλα και γλυκόμελα, δημητριακά και ξηρούς καρπούς, ζυμαρικά, κατεψυγμένες πατάτες και snack, κατεψυγμένα αλιεύματα, κατεψυγμένα κρέατα, κατεψυγμένα φρούτα και λαχανικά.

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

ΠΡΟΦΙΛ

Η Kallas Incorporation Ιδρύθηκε το 1967, ξεκινώντας την εισαγωγή και διανομή πρώτων υλών για τη βιομηχανία τροφίμων. Σήμερα έχει επεκτείνει τις συνεργασίες της με προμηθευτές παγκόσμιας κλάσης, έχει εισέλθει σε νέα κανάλια διανομής και έχει επεκταθεί σε νέες αγορές στο εξωτερικό με δημιουργία 4 θυγατρικών σε Κύπρο, Ρουμανία, Βουλγα-

• ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ | ΔΕΥ-Ν'ΗΙ-ΔΟ

ΕΝΑ ΜΥΣΤΑΓΩΓΙΚΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟ ΟΔΟΙΠΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΑΝΙΚΟΥ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

Το Déu-n'hi-do Voyage είναι ένα επιμελημένο οδοιπορικό που ξεκινά από την Βαρκελώνη και διασχίζει την ορεινή Ισπανική και τη μεσογειακή Γαλλική Καταλονία, με την υπογραφή της Authentic Wine.

Ένα ταξίδι στην καρδιά του καταλανικού αμπελώνα, εκεί όπου αιώνες παράδοσης, μοναδικά terroirs και γηγενείς ποικιλίες ξεπερνούν τα σύγχρονα σύνορα των κρατών και αφηγούνται μια κοινή μεσογειακή ταυτότητα μέσα από το κρασί, τη γαστρονομία και τους ανθρώπους της.



Από τους αμπελώνες του Priorat έως τις παραθαλάσσιες περιοχές του Roussillon, θα διασχίσουμε τοπία σπάνιας φυσικής ομορφιάς, εκεί όπου η επιβλητική οροσειρά των Πυρηναίων σηματοδοτεί διαχρονικά το πέρασμα ανάμεσα στην Γαλλία και την Ισπανία.

Μέσα από ιδιωτικές επισκέψεις σε αμπελώνες και κελάρια περιορισμένης πρόσβασης, επιλεγμένες εμπειρίες οινογνωσίας, προσεκτικά σχεδιασμένα wine pairings και συναντήσεις με τους ανθρώπους πίσω από κάθε ετικέτα, θα αποκτήσουμε πρόσβαση σε έναν κόσμο που αποκαλύπτεται μόνο σε όσους τον βιώνουν από κοντά.



Πρόκειται για μια επιμελημένη εμπειρία που μας επιτρέπει να ζήσουμε για λίγες ημέρες με τον ρυθμό και τις συνήθειες των ανθρώπων της Καταλονίας, όπως θα το έκαναν οι ίδιοι οι locals.

Το Déu-n'hi-do Voyage προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία να εξερευνήσουμε τη διαχρονική σχέση ανάμεσα στη γη, τη γαστρονομική κληρονομιά και τον πολιτισμό της Μεσογείου, μέσα από μια εμπειρία όπου η παράδοση συναντά τη σύγχρονη τέχνη της φιλοξενίας.



Η γαστρονομία αποτελεί τον φυσικό συνοδοιπόρο του ταξιδιού. Ένας private chef θα επιμελείται τη γαστρονομική μας διαδρο-

μή, δημιουργώντας πιάτα εμπνευσμένα από εκλεκτές τοπικές πρώτες ύλες και αναδεικνύοντας την παράδοση της Καταλονίας, καθώς και τη βαθιά σύνδεσή της με κάθε ξεχωριστό κρασί που θα συνοδεύει το ταξίδι μας. Η εμπειρία έχει σχεδιαστεί αποκλειστικά για μια μικρή ομάδα 12 συμμετεχόντων, ώστε κάθε επίσκεψη, κάθε γεύμα και κάθε συνάντηση να διατηρεί τον προσωπικό και αυθεντικό χαρακτήρα της.



Η εμπειρία περιλαμβάνει:

- 6 διανυκτερεύσεις σε επιλεγμένα καταλύματα
- 6 ιδιωτικές επισκέψεις σε οινοποιεία και αμπελώνες περιορισμένης πρόσβασης
- Γευσιγνωσία περισσότερων από 100 φυσικών κρασιών υψηλής ποιότητας
- 5 δείπνα με επιλεγμένα wine pairings
- Μετακινήσεις από την Βαρκελώνη προς το Priorat, το Roussillon και τις γύρω περιοχές

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:
3.408 ΕΥΡΩ/ΑΤΟΜΟ

Η εμπειρία θα πραγματοποιηθεί με περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων και ελάχιστη συμμετοχή 12 ατόμων.

Μια εμπειρία στην αυθεντική Καταλονία (Ισπανική & Γαλλική), εκεί όπου το κρασί, η γαστρονομία και ο πολιτισμός συνθέτουν έναν τρόπο ζωής που αποκαλύπτεται μόνο σε όσους τον βιώνουν από κοντά.

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το Déu-n'hi-do Voyage:

Μαρία Σταμένη

m.stameni@notice.gr

• THE COCA-COLA COMPANY ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ Β' ΤΡΙΜΗΝΟ ΜΕ ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΜΟΥΝΤΙΑΛ

Αύξηση τόσο των πωλήσεων, όσο και της κερδοφορίας ανακοίνωσε η The Coca-Cola Company για το Β' τρίμηνο του 2026, ενώ παράλληλα ενίσχυσε τη θέση της στην παγκόσμια αγορά μη αλκοολούχων έτοιμων προς κατανάλωση ποτών (NARTD), αξιοποιώντας το ισχυρό χαρτοφυλάκιο εμπορικών σημάτων και τη στρατηγική επένδυση στην καινοτομία. Ο CEO, Henrique Braun, σημείωσε ότι η εταιρεία κατάφερε να παραμείνει κοντά στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών και των συνεργατών της, επιτυγχάνοντας ανάπτυξη σε έσοδα, κέρδη και μερίδιο αγοράς.



Henrique Braun,
CEO, The
Coca-Cola
Company

DATA Β' τρίμηνο (σε \$εκ.α.)

Καθαρά έσοδα

2026: 13.380

2025: 12.535

Μεταβολή: 7%

Μικτό αποτέλεσμα

2026: 8.415

2025: 7.821

Μεταβολή: 8%

Λειτουργικά κέρδη

2026: 4.672

2025: 4.280

Μεταβολή: 9%

Κέρδη προ φόρων

2026: 5.475

2025: 4.796

Μεταβολή: 14%

Καθαρά κέρδη

2026: 4.438

2025: 3.803

Μεταβολή: 17%

Cola για το Μουντιάλ, μία από τις μεγαλύτερες marketing πρωτοβουλίες στην ιστορία της εταιρείας. Η καμπάνια ενεργοποιήθηκε σε περισσότερες από 180 αγορές, ενώ το Trophy Tour της Coca-Cola προσέγγισε εκατοντάδες χιλιάδες φιλάθλους σε δεκάδες χώρες. Παράλληλα, οι ψηφιακές δράσεις δημιούργησαν δισεκατομμύρια εμφανίσεις περιεχομένου, ενισχύοντας τη σύνδεση του brand με τους καταναλωτές.

Η συγκυρία του Παγκοσμίου Κυπέλλου ποδοσφαίρου έδωσε πρόσθετη ώθηση στις πωλήσεις των βασικών προϊόντων της, ενισχύοντας κυρίως τη ζήτηση για τα αναψυκτικά Coca-Cola και τις εκδοχές τους χωρίς ζάχαρη.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

Την ίδια στιγμή, η εταιρεία επιταχύνει τις επενδύσεις της στην καινοτομία, δημιουργώντας νέα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις τάσεις υγείας και ευεξίας.

Καθοριστικό ρόλο στις επιδόσεις του ομίλου διαδραματίζει και η διεύρυνση του χαρτοφυλακίου του πέρα από τα παραδοσιακά ανθρακούχα ποτά.

Η Coca-Cola έχει επενδύσει σε κατηγορίες όπως τα έτοιμα προς κατανάλωση τσάγια, αλλά και τα γαλακτοκομικά προϊόντα της fairlife. Η αμερικανική μάρκα γάλακτος εξελίσσεται σε έναν από τους βασικούς μοχλούς ανάπτυξης της εταιρείας στις ΗΠΑ, προσφέροντάς της πρόσβαση σε καταναλωτές που αναζητούν διαφορετικές επιλογές από τα κλασικά αναψυκτικά.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Coca-Cola Zero Zero, χωρίς ζάχαρη, θερμίδες και καφεΐνη, η οποία επεκτείνεται πλέον σε νέες αγορές μετά την επιτυχία στην Ευρώπη.



• ΙΟΝΙΚΙ ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ 35 ΧΡΟΝΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ, ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η Ioniki συμπληρώνει 35 χρόνια παρουσίας, στηρίζοντας έμπρακτα την κοινωνία και τις ανάγκες των ανθρώπων γύρω της. Με το μήνυμα "Πλάθουμε το καλό!" και το επετειακό μότο "Ζυμώνουμε το αύριο", η εταιρεία αναδεικνύει τη φιλοσοφία της για μια ανάπτυξη που δεν περιορίζεται στους επιχειρηματικούς στόχους, αλλά δημιουργεί θετικό κοινωνικό αποτύπωμα, όπως αναφέρει σχετική ανακοίνωση.

Στο επίκεντρο της στρατηγικής εταιρικής κοινωνικής ευθύνης της Ioniki βρίσκεται η στήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων και η ενίσχυση φορέων με σημαντικό κοινωνικό έργο. Κατά τη διάρκεια του 2025, η εταιρεία προσέφερε περισσότερα από 1.661 κιβώτια τροφίμων, μέσα από συνεργασίες με οργανισμούς, σχολεία, κοινωνικές δομές δήμων και συλλόγους, συμβάλλοντας στην κάλυψη βασικών αναγκών και στη στήριξη χιλιάδων συνανθρώπων.

ΟΙ ΔΡΑΣΕΙΣ

Παράλληλα με την επισιτιστική υποστήριξη, η Ioniki συμμετείχε σε δράσεις με στόχο την ενημέρωση, την πρόληψη και την κοινωνική ενδυνάμωση.

Στο πλαίσιο αυτό στήριξε:

- τη δράση Pink Together του Συλλόγου "Άλμα Ζωής Ν. Θεσσαλονίκης", συμβάλλοντας στην ενημέρωση για την πρόληψη του καρκίνου του μαστού
- τις πρωτοβουλίες του οργανισμού Πρώτα το Παιδί, ενισχύοντας οικογένειες που αντιμετωπίζουν αυξημένες ανάγκες και συμβάλλοντας στην κάλυψη βασικών διατροφικών αναγκών

ΣΤΟ +5% ΟΙ ΟΓΚΟΙ

Η ανάπτυξη στηρίχθηκε κατά 5% στην αύξηση των όγκων και κατά 2% στις τιμές, καθώς η εταιρεία συνέχισε να αξιοποιεί την ισχύ των brands της και τη δυνατότητα προσαρμογής της τιμολογιακής της πολιτικής.

Το λειτουργικό περιθώριο βελτιώθηκε στο 34,9%, από 34,1% ένα χρόνο νωρίτερα, ενώ το προσαρμοσμένο περιθώριο αυξήθηκε στο 35,6%, χάρη στη μεγαλύτερη οργανική ανάπτυξη, τον έλεγχο κόστους και τις θετικές συναλλαγματικές επιδράσεις.

Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΟΥ ΜΟΥΝΤΙΑΛ

Σημαντική συμβολή στην ενίσχυση του brand είχε η παγκόσμια καμπάνια της Coca-



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES



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



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



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



**KONTOS
DIMITRIS**
Chief Operating Officer,
METRO



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



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



**PAPACHRISTOS
CHARALAMBOS**
President, SEFYMEN



**SINODINOS
DIMITRIS**
President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**
Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**
Chairman, HAPO

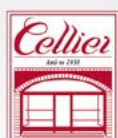


**ZOUKAS
KOSTAS**
President, PEMETE

POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

elvida
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• SEVEN & I

ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΠΕΙ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ŻABKA, ΑΛΛΑ ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΣΤΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ

Η Seven & i Holdings, μητρική εταιρεία της αλυσίδας 7-Eleven, ανακοίνωσε ότι εγκαταλείπει τα σχέδια επένδυσης στην πολωνική αλυσίδα convenience stores Żabka. Σύμφωνα με την ιαπωνική εταιρεία, δεν κατέστη δυνατό να επιτευχθούν όροι που να εξυπηρετούν τα συμφέροντα των μετόχων και των λοιπών ενδιαφερόμενων μερών της. Ωστόσο η Seven & i επανέλαβε ότι η Ευρώπη παραμένει στρατηγική προτεραιότητα και διαβεβαίωσε πως θα συνεχίσει να εξετάζει επενδυτικές ευκαιρίες που ευθυγραμμίζονται με τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της. Παράλληλα, υπογράμμισε ότι παραμένει προσηλωμένη στην υλοποίηση του προγράμματος "Transformation of 7-Eleven", με στόχο τη δημιουργία διατηρήσιμης αξίας για μετόχους και stakeholders.

ΠΩΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΑΝ ΟΙ ΑΝΑΛΥΤΕΣ ΤΗΝ ΑΠΟΦΑΣΗ

Θετικά αξιολόγησαν την απόφαση οι αναλυτές της Bernstein, εκτιμώντας ότι η διοίκηση επέδειξε χρηματοοικονομική πειθαρχία επιλέγοντας να αποχωρήσει αντί να καταβάλει υψηλότερο τίμημα. Όπως σημειώνουν, η βασική αιτία της κατάρρευσης των διαπραγματεύσεων ήταν η διαφωνία ως προς την αποτίμηση της Żabka, μιας από τις λίγες αμιγώς εξειδικευμένες αλυσίδες convenience stores στην Ευρώπη, η οποία θα μπορού-

σε να προσφέρει σημαντικές συνέργειες στη Seven & i.

Η Bernstein επισημαίνει επίσης ότι οι πωλητές της Żabka, κοινοπραξία private equity funds, διέθεταν ισχυρή διαπραγματευτική θέση, καθώς υπήρχε πιθανό ενδιαφέρον και από άλλους επενδυτές. Υπό αυτές τις συνθήκες, η άρνηση της Seven & i να αυξήσει την προσφορά της θεωρείται ένδειξη πειθαρχημένης διαχείρισης κεφαλαίων, ιδιαίτερα σε μια περίοδο όπου η αγορά ασκεί πίεση στη διοίκηση να προχωρήσει σε κινήσεις που θα ενισχύσουν τη διεθνή αναπτυξιακή της στρατηγική.

ΤΙ ΨΑΧΝΕΙ

Ωστόσο, η αποχώρηση από τη συμφωνία αφήνει αναπάντητο το ζήτημα της ευρωπαϊκής επέκτασης του ομίλου. Η Seven & i εξακολουθεί να αναζητά μια ισχυρή παρουσία στην ευρωπαϊκή αγορά, ενώ παραμένει σε ισχύ ο ιδιαίτερα φιλόδοξος στόχος για την ανάπτυξη 100.000 καταστημάτων έως το 2030.

Ως εκ τούτου, η διοίκηση αναμένεται να συνεχίσει την αναζήτηση νέων εξαγορών ή στρατηγικών συνεργασιών που θα στηρίξουν την επίτευξη των αναπτυξιακών της στόχων και θα ενισχύσουν τη θέση της στον ταχέως εξελισσόμενο κλάδο των convenience stores.



Steve Dacus,
Πρόεδρος
και CEO,
Seven & i

SME
D A I L Y

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ
**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

• ΟΥΖΟ ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΡΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΚΑΘΑΡΩΝ ΚΕΡΔΩΝ ΤΟ 2025 - ΔΕΝ ΑΠΟΚΛΕΙΕΙ ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΜΕΤΑ ΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΣΤΟ ΔΑΜΑΣΙ

Το ενδεχόμενο νέων επενδύσεων εξετάζει η Ποτοποιία Πλωμαρίου Ισιδώρου Αρβανίτης (Πλωμάρι) μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης και της έναρξης λειτουργίας του νέου εργοστασίου παραγωγής τσίπουρου στο Δαμάσι Τυρνάβου.

Όπως αναφέρει η διοίκηση στο FNB Daily, οι διάφορες εναλλακτικές που εξετάζονται σε στρατηγικό επενδυτικό επίπεδο, αφορούν την ενίσχυση της παραγωγικότητας, την ανάπτυξη των προϊόντων της και την παρουσία στις αγορές του εξωτερικού.

Η ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ

Η νέα μονάδα αναπτύχθηκε στο ιδιόκτητο ακίνητο της εταιρείας στο Δαμάσι Τυρνάβου, όπου μεταφέρεται το αποσταγματοποιείο της οικογένειας των μονοποικιλιακών τσίπουρων Δεκαράκι. Μέχρι σήμερα, το προϊόν παράγεται για λογαριασμό της Ποτοποιίας Πλωμαρίου στο αποστακτήριο της οικογένειας Βασδαβάνου.

Η μονάδα διαθέτει το σύνολο των απαιτούμενων εγκαταστάσεων για την παραλαβή της πρώτης ύλης, την οινοποίηση, την απόσταξη και την εμφιάλωση του τσίπουρου. Το σχέδιο υλοποίησης εντάχθηκε στο πρόγραμμα "Καινοτομία και Πράσινη Μετάβαση στη Μεταποίηση Αγροτικών Προϊόντων", στο πλαίσιο της δράσης "Οικονομικός Μετασχηματισμός Αγροτικού Τομέα". Σύμφωνα με τον αρχικό σχεδιασμό της εταιρείας, η επένδυση συνδέθηκε επίσης με τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και την ενίσχυση της αμπελοκαλλιέργειας στην περιοχή του Τυρνάβου. Η λειτουργία της νέας μονάδας δεν μεταβάλλει τον τρόπο παραγωγής του Δεκαράκι, το οποίο θα συνεχίσει να αποστάζεται στους ίδιους παραδοσιακούς άμβυκες, σύμφωνα με πηγές της ποτοποιίας στο FNB Daily. Η επένδυση, προϋπολογισμού €6,2 εκατ. αποσκοπεί στην ενίσχυση της παραγωγικής δυναμικότητας και των αποθηκευτικών υποδομών, ώστε η εταιρεία να ανταποκρίνεται στην αυξημένη ζήτηση.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Κατά τη χρήση του 2025 η ποτοποιία κατέγραψε αύξηση κερδών, αποτέλεσμα που σύμφωνα με τη διοίκηση οφείλεται κατά κύριο λόγο στις εξαγωγές και στην αυξητική πορεία που παρουσιάζει στην Ελλάδα και στο



Νίκος και
Γιάννης
Καλο-
γιάννης,
Ιδιοκτήτες,
Ποτοποιία
Πλωμαρίου
Ισιδώρου
Αρβανίτης

εξωτερικό η αγορά των ελληνικών αποσταγμάτων, τόσο του ούζου, όσο και του τσίπουρου. Στις βασικές αγορές του εξωτερικού για το Ούζο Πλωμαρίου παραμένουν η Γερμανία και οι χώρες των Βαλκανίων.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών (καθαρός)

2025: 28.051

2024: 26.742

Μεταβολή: 4,90%

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 14.005

2024: 13.801

Μεταβολή: 1,48%

Κέρδη προ φόρων

2025: 4.438

2024: 2.682

Μεταβολή: 65,44%

Καθαρά κέρδη

2025: 3.885

2024: 1.611

Μεταβολή: 141,21%

ΠΡΟΦΙΛ

Η Ποτοποιία Πλωμαρίου απέκτησε το 2013 το brand Δεκαράκι Τσίπουρο Τυρνάβου, το οποίο αποτελεί σήμερα το δεύτερο σε πωλήσεις επώνυμο τσίπουρο ΠΟΠ στην ελληνική αγορά. Η οικογένεια των μονοποικιλιακών αποσταγμάτων περιλαμβάνει τις ετικέτες Δεκαράκι Μοσχάτο, Δεκαράκι Μαλαγουζιά και Δεκαράκι Ροδίτης Αλεπού. Στο χαρτοφυλάκιο της εταιρείας περιλαμβάνονται επίσης το Ούζο Πλωμαρίου, το Ούζο Ματαρέλλη, το Άδολο και η μαστίχα M Dry.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• ΔΟΥΜΠΙΑ SILVER AWARD ΣΤΟΝ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ CHINA WATER EXPO 2026

Διάκριση στον Παγκόσμιο Διαγωνισμό Νερού China Water Expo απέσπασε για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, το ανθρακούχο φυσικό μεταλλικό νερό Δουμπία. Η φετινή βράβευση αφορά την κατάκτηση του Ασημένιου Μεταλλίου (Silver Award) στην κατηγορία Naturally Carbonated Mineral Water με υψηλή ορυκτότητα (High Minerality – κάτω από 1.500 mg/L).

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

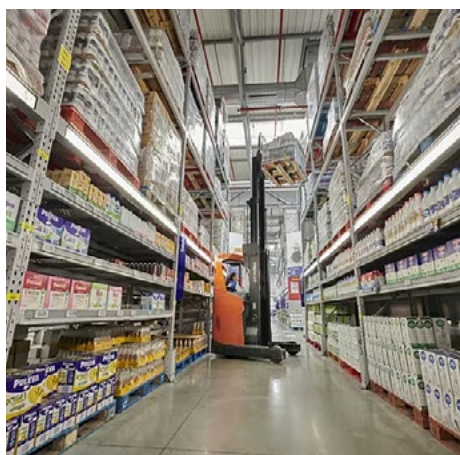
Η εταιρεία εφαρμόζει αυστηρά πρότυπα ελέγχου σε όλα τα στάδια της εμφιάλωσης, από την προστασία της φυσικής πηγής έως το τελικό προϊόν που φτάνει στον καταναλωτή, διασφαλίζοντας τη διατήρηση των φυσικών χαρακτηριστικών του νερού.

Παράλληλα, η Δουμπία συνεχίζει να επενδύει σε σύγχρονες πρακτικές παραγωγής, με σεβασμό στο φυσικό περιβάλλον και με σταθερή προσήλωση στη δημιουργία προϊόντων υψηλής ποιότητας που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς.

• **METRO AG (Γ' ΤΡΙΜΗΝΟ)**

ΑΝΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΧΑΡΗ ΣΤΟ DELIVERY

Άνοδο πωλήσεων και λειτουργικής κερδοφορίας κατέγραψε η Metro AG στο γ' τρίμηνο του οικονομικού έτους 2025/2026, με βασικό μοχλό ανάπτυξης τη δραστηριότητα διανομής. Το προσαρμοσμένο EBITDA αυξήθηκε κατά €26 εκατ. σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, χάρη κυρίως στις επιδόσεις της Δυτικής Ευρώπης.



Σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Metro AG, Dr. Steffen Greubel, η εταιρεία διατήρησε την αναπτυξιακή της πορεία παρά τις δυσμενείς μακροοικονομικές συνθήκες, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονη βελτίωση τόσο των πωλήσεων όσο και της κερδοφορίας. Όπως ανέφερε, η δραστηριότητα διανομής εξακολουθεί να αποτελεί τον σημαντικότερο αναπτυξιακό πυλώνα του ομίλου.

DATA Γ' Τρίμηνο 2025/2026

Πωλήσεις: €8,6 δισ. (+2,8%)
Προσαρμοσμένο EBITDA: €362 δισ.
(+€26 εκατ.)
Πωλήσεις delivery: €2,5 δισ.
(+8,3% σε τοπικά νομίσματα)
Πωλήσεις πλατφόρμας Metro Markets:
€65 εκατ. (+10,5%)
Πωλήσεις από φυσικά καταστήματα
και υπόλ. Δραστηριότητες: -0,1%

Σε επίπεδο λειτουργικών επιδόσεων:

- Η αξιοποίηση του χαρτοφυλακίου ακινήτων ενίσχυσε το EBITDA κατά €3 εκατ.
- Οι δαπάνες που συνδέονται με τον εταιρικό μετασχηματισμό ανήλθαν σε €17 εκατ.
- Οι ελεύθερες ταμειακές ροές για το εννεάμηνο διαμορφώθηκαν στα -€406 εκατ., παρουσιάζοντας βελτίωση σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο της προηγούμενης χρήσης, κυρίως λόγω της αποτελεσματικότερης διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης

ΤΟ GUIDANCE

Η διοίκηση επιβεβαίωσε τις προβλέψεις της για το σύνολο του οικονομικού έτους 2025/2026, εκτιμώντας ότι:

- Οι πωλήσεις θα αυξηθούν κατά 3% - 6%, προσαρμοσμένες για συναλλαγματικές διαφορές και μεταβολές στο χαρτοφυλάκιο δραστηριοτήτων
- Το προσαρμοσμένο EBITDA αναμένεται να ενισχυθεί κατά €50-€150 εκατ.

• **ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ**

ΣΤΙΣ £49,1 ΔΙΣ. Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ CONVENIENCE STORES ΤΟ 2026 – ΟΙ ΝΕΟΙ ΜΟΧΛΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η αγορά των convenience stores στο Ηνωμένο Βασίλειο αναμένεται να διατηρήσει την αναπτυξιακή της πορεία τη φετινή χρονιά, φτάνοντας σε αξία τα £49,1 δισ., καθώς οι επιχειρήσεις του κλάδου προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές συνήθειες, επενδύοντας σε νέες υπηρεσίες, τεχνολογία και αναβαθμισμένη εμπειρία αγορών.

Σύμφωνα με την έκθεση UK Convenience & Wholesale Market Report 2026 της Lumina Intelligence, η ανάπτυξη στηρίζεται κυρίως:

- στο food-to-go
- στα φρέσκα προϊόντα
- στη στροφή των καταναλωτών προς μικρές αλλά συχνότερες αγορές

ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ

Τα convenience stores απομακρύνονται πλέον από τον παραδοσιακό ρόλο των καταστημάτων για συμπληρωματικές αγορές, επιδιώκοντας να αυξήσουν τόσο τη μέση αξία του καλαθιού όσο και τη συχνότητα επισκέψεων. Στο πλαίσιο αυτό, επενδύουν σε έτοιμα γεύματα, αρτοσκευάσματα, καφέ και λύσεις άμε-

σης κατανάλωσης, ανταγωνιζόμενα όλο και περισσότερο την οργανωμένη εστίαση. Παράλληλα, οι επιχειρήσεις ενισχύουν τις κατηγορίες φρέσκων και ψυχόμενων προϊόντων, αναβαθμίζουν τη διαρρύθμιση των καταστημάτων και αξιοποιούν νέες τεχνολογίες, με στόχο να μετατρέψουν τα σημεία πώλησης σε ολοκληρωμένους προορισμούς αγορών. Οι μεγάλες αλυσίδες συνεχίζουν να επεκτείνουν τα δίκτυά τους και να αυξάνουν τα μερίδια αγοράς τους, ενώ τα symbol groups παραμένουν ανταγωνιστικά, συνδυάζοντας την ευκολία των ανεξάρτητων καταστημάτων με τις δυνατότητες και την υποστήριξη μεγαλύτερων οργανισμών.

Με τη σταδιακή αποκλιμάκωση των πληθωριστικών πιέσεων, η στρατηγική των λιανεμπόρων μετατοπίζεται από τον ανταγωνισμό στις τιμές προς τη δημιουργία μεγαλύτερης αξίας για τον καταναλωτή μέσω ποιοτικότερων προϊόντων, αναβαθμισμένων meal deals, εξατομικευμένων προσφορών και καινοτόμων υπηρεσιών διανομής. Παράλληλα, τα convenience stores εξελίσσονται σε κέντρα εξυπηρέτησης των τοπικών κοι-



νωνιών, προσφέροντας πρόσθετες υπηρεσίες και εξειδικευμένες εμπειρίες που ενισχύουν τη σχέση τους με τους πελάτες.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΑΙ ΚΑΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΩΝ

Καθοριστικό ρόλο στην εξέλιξη του κλάδου αναμένεται να διαδραματίσει η Τεχνητή Νοημοσύνη, η οποία θα αξιοποιηθεί για τη βελτιστοποίηση των προωθητικών ενεργειών, την αύξηση της λειτουργικής αποδοτικότητας και την παροχή πιο προσωποποιημένων εμπειριών αγορών.

Την ίδια στιγμή, οι επιχειρήσεις καλούνται να προσαρμοστούν στις νέες κανονιστικές απαιτήσεις που αφορούν κατηγορίες όπως τα αναψυκτικά και τα προϊόντα νικοτίνης, αναθεωρώντας τόσο τη διάταξη των καταστημάτων όσο και το προϊόντικό τους χαρτοφυλάκιο.

• **MERE**

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΦΟΡΜΟΥΛΑΣ ΓΙΑ ΕΠΑΝΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ - ΣΕ ΑΝΑΜΜΕΝΑ ΚΑΡΒΟΥΝΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ

Σε αναμμένα κάρβουνα κάθονται οι 200 και πλέον εγχώριοι προμηθευτές της Mere, όπως και 170 εργαζόμενοι, μετά την αιφνιδιαστική αναστολή λειτουργίας όλων των καταστημάτων της hard discount αλυσίδας, όπως πρώτοι διαβάσατε σε [έκτακτη έκδοση του FnB Daily](#).

Η κίνηση ήρθε μετά την απόφαση της ΕΕ να συμπεριλάβει τον ιδιοκτήτη της μητρικής Svetofor, Sergey Shnayder, στην 21η Δέσμη Κυρώσεων κατά της Ρωσίας που εγκρίθηκαν πριν από λίγες μόλις μέρες. Για την ακρίβεια, ο κ. Shnayder ήταν ένα από τα 48 φυσικά πρόσωπα και συνολικά 218 (φυσικές και νομικές) οντότητες που εντάχθηκαν στη λίστα με τα περιοριστικά μέτρα, τα οποία δημοσιοποιήθηκαν στις 23 Ιουλίου και περιλαμβάνουν πάγωμα περιουσιακών στοιχείων, απαγόρευση διάθεσης οικονομικών πόρων προς όφελός τους, μέχρι και απαγόρευση ταξιδιών.

ΤΟ EMAIL ΠΟΥ ΕΛΑΒΑΝ ΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Μετά την εξέλιξη αυτή, το προσωρινό ή οριστικό - μένει να αποδειχθεί - λουκέτο στα καταστήματα που λειτουργεί η Mere στην Ελλάδα ήταν αναπόφευκτο. Σύμφωνα με πληροφορίες του FnB Daily, οι προμηθευτές ενημερώθηκαν με email από την Torg Hellas (διαχειριστής της Mere στην Ελλάδα) για την αναστολή λειτουργίας, η οποία, όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά, "ενδέχεται να συνεχιστεί και την επόμενη εβδομάδα". Στο ίδιο email η Torg Hellas ζητούσε από τις επιχειρήσεις να ακυρώσουν άμεσα όλες τις παραγγελίες που βρίσκονται σε εκκρεμότητα καθώς και τις παραδόσεις προς όλα τα καταστήματα Mere μέχρι νεωτέρας. Η εταιρεία κάνει λόγο για προσωρινή διακοπή λειτουργίας, σημειώνοντας ότι η διοίκηση "καταβάλει κάθε προσπάθεια να βρεθεί άμεσα η σωστή νομική λύση" ενώ κλείνει το μήνυμα με τη δέσμευση ότι οι προμηθευτές θα ενημερωθούν για την επαναφορά της λειτουργίας το συντομότερο δυνατό.

ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ ΓΙΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ, ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΚΑΙ ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ

Οι διαβεβαιώσεις αυτές πάντως δεν έχουν καταφέρει να καθησυχάσουν τους συνεργάτες της, η συντριπτική πλειονότητα των οποίων πιάστηκε εξαπίνης. Οι ανησυχίες έχουν να κάνουν τόσο με την τύχη του εμπορεύματος που βρίσκεται εγκλωβισμένο στα κλειστά καταστήματα - στο οποίο περιλαμβάνονται και



ευαλλοίωτα προϊόντα-, όσο και με το γεγονός ότι ορισμένοι εξ αυτών φέρονται να έχουν λαμβάνειν κάποια χρήματα.

Όπως είναι γνωστό, η Mere αγοράζει απευθείας από τους παραγωγούς τους οποίους εξοφλεί σε εβδομαδιαία βάση για τις ποσότητες των προϊόντων που έχουν πουληθεί. Λόγω, ωστόσο, της ταχύτητας των εξελίξεων, δεν είναι ξεκάθαρο αν όλες οι πληρωμές προς τους προμηθευτές έχουν ολοκληρωθεί και, αν όχι, πώς και πότε θα μπορέσουν να πραγματοποιηθούν, με δεδομένο το πάγωμα των περιουσιακών στοιχείων και των τραπεζικών λογαριασμών.

Εύλογα οι ανησυχίες εκτείνονται και στην επόμενη μέρα της συμπίευσής τους με την αλυσίδα. Δύο τουλάχιστον προμηθευτές με τους οποίους μίλησε το FnB Daily, κάνουν λόγο για μια σχετικά εύκολη και απροβλημάτιστη, σε γενικές γραμμές, συνεργασία με καλή ροή, ξεκάθαρους όρους και τακτικές πληρωμές, συμπληρώνοντας μάλιστα ότι θα επιθυμούσαν την επέκτασή της.

ΤΑ ΛΟΥΚΕΤΑ ΣΕ ΛΕΤΟΝΙΑ, ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΦΗΜΕΣ ΓΙΑ ΝΕΟ ΟΝΟΜΑ

Σε αντίστοιχες κινήσεις προχώρησε η Mere και σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές όπου έχει παρουσία. Για παράδειγμα, στην Λιθουανία έκλεισαν από τις 24 Ιουλίου τα 20 καταστήματα που λειτουργούσαν στη χώρα ενώ ρολά κατέβασαν και τα 12 καταστήματα στην Λετονία. Στην τελευταία, μάλιστα, υπάρχει έντονη φημολογία για προσπάθειες επαναλειτουργίας της αλυσίδας με την -νέα- επωνυμία "Ola", η οποία πάντως είναι σε γνώση της τοπικής κυβέρνησης και παρακολουθείται με προσοχή.

ΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

Επιστρέφοντας στη χώρα μας, η απόφαση της ΕΕ φαίνεται ότι βάζει, προσώρας τουλάχιστον, φρένο στα αναπτυξιακά σχέδια της Mere που σήμερα αριθμεί 11 καταστήματα, τα οποία, σύμφωνα με πληροφορίες, είχε θέσει ως στόχο να αυξήσει σε 14-15 μέσα στο αμέσως επό-

μενο διάστημα. Σε αυτό το πλαίσιο άλλωστε, βρισκόταν εδώ κι αρκετούς μήνες σε αναζήτηση ακινήτων κατάλληλων για εμπορική χρήση και με εμβαδό τουλάχιστον 800 τ.μ.

Είναι γεγονός ότι η ανάπτυξη της Mere στη χώρα μας δεν υπήρξε γραμμική, ούτε δίχως πιασάρια. Το αρχικό πλάνο, όπως τουλάχιστον είχε επικοινωνηθεί στους προμηθευτές της, έκανε λόγο για 80 καταστήματα. Ωστόσο η πανδημία και εν συνεχεία ο πόλεμος στην Ουκρανία μοιραία δημιούργησαν καθυστερήσεις και προσκόμματα. Αποτέλεσμα αυτών, το 2024 να περιοριστεί στα 5, τα οποία ωστόσο μέσα σε έναν χρόνο υπερδιπλασιάστηκαν. Σήμερα, τα 11 καταστήματα βρίσκονται:

- Εύοσμο Θεσσαλονίκης
- Λάρισα
- Κόρινθο
- Τρίπολη
- Αγρίνιο
- Αμαλιάδα
- Τρίκαλα
- Καλαμάτα
- Γιαννιτσά
- Πτολεμαΐδα
- Βέροια

DATA TORG HELLAS (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 11.985
2023: 7.464
2022: 4.850

EBIT

2024: (730)
2023: (375)
2022: (579)

Αποτέλεσμα προ φόρων

2024: (797)
2023: (414)
2022: (610)

Σύμφωνα με τις τελευταίες δημοσιοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, το 2024 ο κύκλος εργασιών αυξήθηκε 60% κυρίως λόγω της διεύρυνσης του δικτύου η οποία πάντως είχε ως συνέπεια των αύξηση του κοστολογίου. Αποτέλεσμα αυτού ήταν να κινηθούν ανοδικά και οι ζημιές που σχεδόν διπλασιάστηκαν.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• COCA-COLA HELLAS

ΝΕΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΚΑΙ ΚΥΠΡΟΥ Ο GJORGJI HRISTOV – ΣΕ ΔΙΕΥΡΥΜΕΝΟ ΔΙΕΘΝΗ ΡΟΛΟ Ο ΣΤΑΥΡΟΣ ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ

Αλλαγή στη διοικητική ηγεσία για τις αγορές Ελλάδας και Κύπρου πραγματοποιεί η Coca-Cola Hellas, με τον Gjorgji Hristov να αναλαμβάνει καθήκοντα Γενικού Διευθυντή, διαδεχόμενος τον Σταύρο Μουρελάτο, ο οποίος μετακινείται σε νέο, διευρυμένο ρόλο στην The Coca-Cola Company στην Ευρώπη.

Ο Gjorgji Hristov διαθέτει σχεδόν δύο δεκαετίες εμπειρίας στο οικοσύστημα της Coca-Cola, έχοντας αναλάβει σειρά διοικητικών θέσεων στις αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία στον κλάδο των premium αλκοολούχων ποτών στην Βόρεια Μακεδονία, ενώ στη συνέχεια εντάχθηκε στην Pivara Skorje, συνεργάτη εμφιάλωσης της Coca-Cola, στον τομέα του Marketing. Από το 2011 αποτελεί στέλεχος της The Coca-Cola Company, όπου κατείχε διαδοχικά θέσεις ευθύνης στους τομείς του Marketing και του Franchise, ενώ διετέλεσε και Business Operations Director στην Ουγγαρία.

Πριν από τη μετακίνησή του στην Ελλάδα, ο κ. Hristov ήταν General Manager για την περιοχή Adria, έχοντας την ευθύνη των αγορών της Κροατίας, της Σλοβενίας και της Βοσνίας-Ερζεγοβίνης. Σύμφωνα με την εταιρεία, η διεθνής εμπειρία του και η βαθιά γνώση του επιχειρηματικού μοντέλου της Coca-Cola αναμένεται να ενισχύσουν περαιτέρω την αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας και του χαρτοφυλακίου των brands της στις δύο αγορές.

ΣΕ ΔΙΕΘΝΕΣ CLUSTER Ο Σ. ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ

Η αλλαγή σηματοδοτεί παράλληλα τη μετάβαση του μέχρι σήμερα Γενικού Διευθυντή Ελλάδας και Κύπρου, Σταύρου Μουρελάτου, σε έναν ευρύτερο διεθνή ρόλο εντός της The Coca-Cola Company.

Όπως μαθαίνει το Fnb Daily ο ίδιος, θα παραμείνει με έδρα την Ελλάδα, ωστόσο από τον Σεπτέμβριο δεν θα έχει πλέον την επι-

χειρησιακή ευθύνη της ελληνικής αγοράς. Αντίθετα, θα αναλάβει τη διοίκηση ενός μεγαλύτερου cluster χωρών της Ανατολικής Ευρώπης και των Βαλκανίων, το οποίο βρίσκεται ακόμη στο στάδιο της οριστικοποίησης. Όπως σημείωσε, πρόκειται για αγορές μεγαλύτερου μεγέθους από την ελληνική, με διαφορετικά χαρακτηριστικά και αναπτυξιακή δυναμική, γεγονός που καθιστά τον νέο ρόλο ιδιαίτερα απαιτητικό.

Η αλλαγή χαρακτηρίζεται ως μια φυσική εξέλιξη της πορείας του στον όμιλο, έπειτα από τέσσερα χρόνια επικεφαλής της Coca-Cola Hellas.

ΕΝΘΑΡΡΥΝΤΙΚΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΕΖΟΝ

Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, η Coca-Cola στην Ελλάδα, μέχρι στιγμής εκλαμβάνει ενθαρρυντικά στοιχεία για την πορεία της αγοράς, παρότι είναι ακόμη νωρίς για την πλήρη αποτίμηση της θερινής περιόδου. Σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, μέσα στο 2026 υλοποιήθηκαν σειρά επιτυχημένων εμπορικών ενεργειών, μεταξύ των οποίων οι συνεργασίες γύρω από την EuroLeague και το Sprite, καθώς και δράσεις για το Powerade, οι οποίες συνέβαλαν στη θετική εικόνα της χρονιάς.

Παρότι η τουριστική σεζόν βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη και δεν υπάρχουν οριστικά συμπεράσματα, σημειώνεται ότι τόσο τα εσωτερικά στοιχεία, όσο και τα μηνύματα από την αγορά, δείχνουν ότι η ελληνική δραστηριότητα κινείται σύμφωνα με τις προσδοκίες της εταιρείας.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Από αριστερά: Gjorgji Hristov, Γενικός Διευθυντής της Coca-Cola για τις αγορές της Ελλάδας και της Κύπρου - Σταύρος Μουρελάτος, αναλαμβάνει νέο, διευρυμένο ρόλο στην The Coca-Cola Company στην Ευρώπη.

SÒ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• **ALCAMPO**

ΞΕΠΕΡΑΣΑΝ ΤΑ €4,5 ΔΙΣ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ 2025 ΧΑΡΗ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΤΗΣ DIA

Η ισπανική αλυσίδα λιανεμπορίου τροφίμων Alcampo, ανακοίνωσε πωλήσεις που ξεπέρασαν τα €4,5 δισ. (χωρίς ΦΠΑ) κατά το οικονομικό έτος 2025, καταγράφοντας ισχυρή ανάπτυξη χάρη στη στρατηγική επέκτασης του δικτύου της και στη μετάβαση σε ένα πολυμορφικό και πολυκαναλικό μοντέλο λιανικής. Σύμφωνα με την εταιρεία, καθοριστικό ρόλο στην ενίσχυση των οικονομικών της επιδόσεων διαδραμάτισε η επιτυχής ενσωμάτωση περισσότερων από 200 καταστημάτων που απέκτησε από την DIA.

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ

Για να υποστηρίξει την επέκταση του δικτύου της, η Alcampo πραγματοποίησε επενδύσεις που ξεπέρασαν τα €100 εκατ.

Οι επενδύσεις αφορούσαν:

- την ανακαίνιση 26 καταστημάτων, εκ των οποίων 5 υπεραγορές και 21 super market
- το άνοιγμα 11 νέων καταστημάτων franchise

Η εταιρεία σημειώνει ότι οι κινήσεις αυτές εντάσσονται στη συνολική στρατηγική αναβάθμισης και εκσυγχρονισμού του εμπορικού της δικτύου.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ECOMMERCE

Η Alcampo ενίσχυσε σημαντικά και τις ψηφιακές της δραστηριότητες, επενδύοντας τόσο στις



Carlos
Pedreira
Freire,
CEO,
Alcampo

ηλεκτρονικές πωλήσεις, όσο και στις υποδομές logistics. Οι ηλεκτρονικές παραγγελίες που εξυπηρετούνται μέσω του Customer Fulfilment Centre αυξήθηκαν κατά 32% σε εθνικό επίπεδο, ενώ στην Περιφέρεια της Μαδρίτης η ανάπτυξη ανήλθε στο 61%. Η ενίσχυση του ηλεκτρονικού εμπορίου συνοδεύτηκε από τη λειτουργία μίας από τις μεγαλύτερες πλατφόρμες logistics τροφίμων της Ισπανίας, στην περιοχή Illescas της επαρχίας Toledo.

ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΤΟΠΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

Η Alcampo διατήρησε τη θέση της ως η πιο οικονομική αλυσίδα λιανεμπορίου στην Ισπανία, ενώ συνέχισε να ενισχύει την εγχώρια οικονομία.

Κατά τη διάρκεια του 2025 πραγματοποίησε αγορές συνολικής αξίας €3,5 δισ. από 4.418

Ισπανούς προμηθευτές, εκ των οποίων οι 1.314 είναι μικροί τοπικοί παραγωγοί.

Το προϊόντικό της χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει περισσότερους από 50.000 κωδικούς προϊόντων μεταξύ των οποίων:

4.377 προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας τροφίμων μεγάλη ποικιλία προϊόντων χωρίς γλουτένη, βιολογικών και χωρίς λακτόζη

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η Alcampo απασχολεί σχεδόν 23.000 εργαζόμενους, ενώ το πρόγραμμα πιστότητας Club Alcampo αριθμεί 3,7 εκατομμύρια μέλη. Παράλληλα παρουσίασε σημαντικά αποτελέσματα και στον τομέα της βιώσιμης ανάπτυξης.

Ειδικότερα:

- πέτυχε ποσοστό ανάκτησης αποβλήτων 93,6%
- χρησιμοποιεί αποκλειστικά ενέργεια από ανανεώσιμες πηγές από το 2018
- ενώ έχει μειώσει τις άμεσες εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου (Scope 1 emissions) κατά 81% σε σύγκριση με το 2013

Μέσω του προγράμματος Smartway, το οποίο εφαρμόζεται σε όλα τα καταστήματα του δικτύου για την αντιμετώπιση της σπατάλης τροφίμων, έχουν διασωθεί 8,4 εκατομμύρια τρόφιμα, αποτρέποντας την απόρριψή τους ως αποβλήτων.

• Debrief •

ΠΟΙΟΣ ΦΤΕΡΝΙΖΕΤΑΙ ΚΑΙ ΠΟΙΟΣ ΑΡΡΩΣΤΑΙΝΕΙ

Όχι πριν πολύ καιρό, ήταν ξεκάθαρο. Φτερνίζονταν μια μεγάλη εταιρεία ή οι αγορές στις ΗΠΑ, έπεφταν στο κρεβάτι Ευρώπη και Ασία. Τώρα και το κινέζικο φτέρνισμα προκαλεί... σκοτοδίνες. Ακόμα και στις ΗΠΑ.

Μέχρι τη στιγμή που γράφονταν αυτές οι γραμμές, στις 17.00 της Τρίτης, το μίνι selloff στις μετοχές εταιρειών ημιαγωγών συνεχιζόταν. Η θεμελιώδης αιτία ήταν το ερώτημα κατά πόσον οι δαπάνες για την Τεχνητή Νοημοσύνη είναι πραγματικά βιώσιμες. Δηλαδή, αν οδηγούν σε επενδύσεις που θα φέρουν πίσω κέρδη.

Το φτέρνισμα, όμως, που επανέφερε το παραπάνω ερώτημα στο προσκήνιο, ήρθε από την Κίνα. Εκεί, σύμφωνα με αναφορές, μια εταιρεία που δεν κατονομάζεται, έχει ξεκινή-

σει την κατασκευή μηχανής Εμβάπτισης Βαθιάς Υπεριώδους Λιθογραφίας (DUV).

Πρόκειται για τεχνολογία που επιτρέπει την εκτύπωση chips σε μοριακό επίπεδο. Και μέχρι σήμερα η εταιρεία που κυριαρχεί σε αυτή είναι η ολλανδική ASML. Μέχρι σήμερα...

Προφανώς δεν ήρθε κάποια καταστροφή. Εντάξει, οι επενδυτές μετράνε το που έχουν βάλει τα λεφτά τους, και τί έχουν... λαμβάνειν, αλλά αυτά είναι συννησιμένα πράγματα. Άλλωστε η ASML κυριαρχεί στην ακόμη πιο προηγμένη τεχνολογία EUV. Επίσης, από το "αναφορές", μέχρι την απόδειξη επί του πεδίου της συγκεκριμένης τεχνολογίας, μεσολαβεί απόσταση.

Όλοι έχουν καταλάβει πώς όλα θα παιχτούν

στην τεχνολογία. Και όλοι (:) τρέχουν να εδραιώσουν θέση ανεξαρτησίας σε αυτό τον τομέα: σχεδιασμός, κατασκευή, δημιουργία με εθνικά κριτήρια.

Η Κίνα κάνει αυτό που την συμφέρει. Και αυτό που η Δύση την εκπαίδευσε να κάνει: να κατασκευάζει πράγματα. Πλέον με ίδιες δυνάμεις, με τεχνολογίες αιχμής. Από τα φθηνά, πλαστικά παιχνίδια που τριγυρίζουν χτυπώντας πιατίνια, πέρασε στις μηχανές που φτιάχνουν άλλες μηχανές μοριακού μεγέθους. Και ειλικρινά, το περίεργο σε αυτήν την ιστορία, είναι ότι δεν... υπάρχει τίποτα περίεργο.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Η ΑΒ ΑΝΟΙΓΕΙ ΓΚΑΖΙ ΣΤΟ FRANCHISE - ΣΤΟ ΠΑΛΑΙΟ ΦΑΛΗΡΟ ΔΥΟ ΝΕΑ ΣΗΜΕΙΑ

Με σταθερό ρυθμό συνεχίζει η ΑΒ Βασιλόπουλος την εφαρμογή του σχεδίου, που προβλέπει τη μετατροπή εταιρικών καταστημάτων σε σημεία franchise, επιβεβαιώνοντας ότι η στρατηγική αυτή αποτελεί τον βασικό μοχλό της επόμενης ημέρας. Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι ακόμη δύο εταιρικά καταστήματα στα νότια προάστια περνούν σε συνεργάτες, ενισχύοντας το αποτύπωμα του νέου μοντέλου, σε μια περιοχή με έντονο ανταγωνισμό και υψηλή εμπορική αξία. Οι ίδιες πηγές επισημαίνουν ότι πρόκειται για το κατάστημα της οδού Αχιλλέως, πολύ κοντά στην λεωφόρο Ποσειδώνος και απέναντι από το ιστορικό ακίνητο του Πράππα, το οποίο πλέον έχει μετατραπεί σε συγκρότημα πολυτελών κατοικιών, καθώς και για το

κατάστημα στην περιοχή της Αγίας Κυριακής, επίσης στο Παλαιό Φάληρο.

Η επιλογή μόνο τυχαία δεν θεωρείται, καθώς η διοίκηση επιχειρεί να ενισχύσει την παρουσία της σε περιοχές, όπου η κατανάλωση παραμένει ισχυρή και η εγγύτητα με τον πελάτη αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία.

Το σχέδιο, που βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη, αποτελεί τον πυρήνα του πενταετούς επιχειρηματικού προγράμματος της εταιρείας. Σύμφωνα με όσα έχει παρουσιάσει η διοίκηση, μέχρι το τέλος της χρονιάς το δίκτυο θα αριθμεί 240 εταιρικά καταστήματα και 410 σημεία franchise. Ο τελικός στόχος τοποθετείται στο τέλος του 2028, όταν το συνολικό δίκτυο θα φτάσει τα 900 καταστήματα, εκ των οποίων τα 700

θα λειτουργούν με το μοντέλο της δικαιo-χρησίας και τα υπόλοιπα θα παραμείνουν εταιρικά.

Το επιχειρηματικό σχέδιο δεν περιορίζεται μόνο στις μετατροπές. Περιλαμβάνει επίσης οργανική ανάπτυξη μέσω νέων καταστημάτων franchise, εξαγορές μικρών περιφερειακών αλυσίδων και μεμονωμένων σημείων πώλησης, αλλά και διεύρυνση του συνεργατικού δικτύου. Σύμφωνα με τον CEO της εταιρείας, Νίκο Λαβίδα, κάθε κατάστημα, που περνά σε συνεργάτη, χρειάζεται περίπου έναν χρόνο για να αναπτύξει πλήρως τη δυναμική του, ενώ η μέχρι σήμερα εμπειρία επιβεβαιώνει ότι το μοντέλο αποδίδει, στοιχείο που εξηγεί γιατί η διοίκηση επιμένει με αμείωτη ένταση στην ίδια στρατηγική ανάπτυξης.

QUIZ: ΠΟΙΟΙ ΕΤΟΙΜΑΖΟΥΝ ΤΟΥΣ "ΘΗΣΑΥΡΟΥΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΗΣ"

Ένα νέο εγχείρημα από γνωστό επιχειρηματία του ευρύτερου κλάδου των τροφίμων και της λιανικής βρίσκεται στα σκαριά και ήδη έχει αρχίσει να προκαλεί κινητικότητα στην αγορά. Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, το project φιλοδοξεί να αναδείξει τους "θησαυρούς της ελληνικής γης", με έμφαση σε ποιοτικά ελληνικά προϊόντα και παραγωγούς, που μέχρι σήμερα βρίσκονταν έξω από τα μεγάλα εμπορικά δίκτυα.

Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι οι εμπνευστές του εγχειρήματος πραγματοποιούν ήδη επαφές τόσο με υποψήφιους

συνεργάτες, όσο και με πιθανούς πελάτες, διερευνώντας τις πρώτες στρατηγικές συνεργασίες πριν από την επίσημη παρουσίασή του.

Παρόμοιο... εγχείρημα είχε δρομολογήσει εισηγμένη μεγάλης επιχειρηματικής οικογένειας της χώρας, χωρίς ωστόσο να αποδώσει καρπούς, αφού έμεινε στη μέση. Το ενδιαφέρον, πάντως, είναι ότι το συγκεκριμένο εγχείρημα δεν φαίνεται να στοχεύει στην ήδη κορεσμένη αγορά των μεγάλων εξαγωγικών ομίλων ή των λεγόμενων big five του κλάδου των super market. Αντίθετα, αναζητεί υπεραξία σε

μια διαφορετική κατηγορία επιχειρήσεων, με έμφαση σε εξειδικευμένα προϊόντα, μικρότερους παραγωγούς και επιχειρήσεις, που διαθέτουν ισχυρή ταυτότητα, αλλά περιορισμένη εμπορική προβολή.

Όσοι γνωρίζουν τις συζητήσεις, κάνουν λόγο για ένα project, το οποίο επιδιώκει να εκμεταλλευτεί την τάση για αυθεντικά ελληνικά προϊόντα, που σήμερα υποεκπροσωπούνται στα ελληνικά ράφια.

Το επόμενο διάστημα είναι αρκετά κρίσιμο και αναμένεται να κρίνει σε μεγάλο βαθμό τους ρυθμούς υλοποίησης του σχεδίου. Μείνετε συντονισμένοι...



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**

Business Insight

ΕΚΤΕΡ: ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ Η ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΤΟΥ ΘΑΝΑΣΗ ΣΙΨΑ

Στο 21,17% του μετοχικού κεφαλαίου της ΕΚΤΕΡ μειώθηκε το ποσοστό Προέδρου της εταιρείας, μετά το placement €8,14 εκατ., όπως διαβάσατε [χθες στο BnB Daily](#). Επρόκειτο για την 3η κατά σειρά διάθεση μειοψηφικού ποσοστού, από τον Πρόεδρο της κατασκευαστικής από τις αρχές Δεκεμβρίου 2025,

για αυτό ως insight θα επιχειρήσουμε σύντομη αναδρομή στην απαρχή της μείωσης της συμμετοχής του. Τρίτη 9 Δεκεμβρίου ο βασικός μέτοχος προχωρά στην διάθεση 1,7 εκατ. μετοχών - ήτοι του 6,1% του μ.κ. - στην τιμή των €2,8. Ήταν η περίοδος που ξεκινούσε η υλοποίηση ενός ευρύτερου σχεδιασμού με στόχο την ένταξη της εταιρείας στην κατηγορία κατασκευαστικών 7ης Τάξης. Πρόκειται για ένα ολιγομελές club με πρόσβαση σε εργοληπτική αγορά μεγαλύτερης των €11 δισ. (σε δημοπρατημένα και υπό δημοπράτηση έργα). Επί της ουσίας το καρέ των ΓΕΚ Τέρνα, Ακτορ, Μέτκα, Αναχ, δίνοντας τους δικαίωμα συμμετοχής σε διαγωνισμούς "πρώτης τάξεως". Θυμίζω πως το placement του Δεκεμβρίου 2025 είχε πραγματοποιηθεί με εύλογο discount - καθώς η τότε τρέχουσα τιμή στο ταμπλό ήταν στα €3,22.

Σχεδόν έναν χρόνο μετά, και ενώ η εταιρεία εξασφάλιζε αρκετά έργα στο κέντρο και την περιφέρεια, ακολουθεί και δεύτερη διάθεση ποσοστού, πάλι από τον θα-

νάση Σίψα. Αυτή τη φορά διατίθεται άλλο ένα 6,1% στην τιμή των €3,8, με την αντίστοιχη στο ταμπλό να γράφει €4,24. Επρόκειτο για την υψηλότερη τιμή 26ετίας για τη μετοχή της εταιρείας που για σειρά ετών ήταν στο παρασκήνιο του κλάδου, με συγκεκριμένο επιχειρηματικό έργο και ελάχιστο επενδυτικό ενδιαφέρον.

Τα πακέτα (συνολικά 13 απέκτησαν ξένοι και εγχώριοι θεσμικοί) με το 25% της διάθεσης να πηγαίνει σε χαρτοφυλάκια ξένων. Σχεδόν διπλάσια η συμμετοχή τους σε σχέση με την πρώτη φορά. Μέσα Φεβρουαρίου 2026 και σταδιακά η προσοχή τόσο της κατασκευαστικής, όσο της επενδυτικής κοινότητας στρέφεται προς την "μικρή" ΕΚΤΕΡ wannabe μέλος του...prive club 7ης Τάξης. Σημαντικό το διακύβευμα, καθώς δίνει πρόσβαση σε διαγωνισμούς που κάνουν την διαφορά στο χαρτοφυλάκιο μίας εταιρείας του κλάδου - μεγαλύτεροι προϋπολογισμοί, ελεγχόμενα περιθώρια εκπτώσεων, συνήθως ισχυρότερο ποσοστό ebitda, τραπεζική χρηματοδότηση, κ.λπ.

Παράλληλα ο Θανάσης Σίψας συνέχιζε να ενισχύει το χαρτοφυλάκιο ανεκτέλεστων, στα €144 εκατ. (Φεβρουάριος 2026) από €123 εκατ. (Σεπτέμβριος 2025), με κλειδί την επικράτηση στον διαγωνισμό για το μεγάλο έργο κατασκευής του οικιστικού συγκροτήματος Marina Residences by Kengo Kuma στο The Ellinikon. Το οι-

κιστικό συγκρότημα είκοσι πολυτελών κατοικιών θα αποπερατωθεί εντός του 2027. Έργο είκοσι πολυτελών κατοικιών (με τον διάσημο αρχιτέκτονα Kengo Kuma να αναλαμβάνει τον σχεδιασμό τους). Πλέον η στόχευση της διοίκησης γίνεται σαφής: **στοχευμένη στρατηγική ανάπτυξης, με έμφαση στις υποδομές, τις ΣΔΙΤ, τον τουρισμό και το real estate**. Βασικός στόχος είναι η ενίσχυση των επαναλαμβανόμενων εσόδων και η διαμόρφωση σταθερών ροών πέρα από τον παραδοσιακό κατασκευαστικό κύκλο.

Και μέσα Ιουλίου η εταιρεία αποκτά, και με τη βούλα του εργοληπτικού λόμπυ, το Πτυχίο 7ης Τάξης, για να ακολουθήσουν διαδοχικά σε διάστημα λίγων ημερών νέα σύμβαση €68,5 εκατ. για τη δεύτερη φάση του Infinity Porto Heli (17/7), το πράσινο φως από το ΣτΕ για το Πολεοδομικό Σχέδιο στις "Κολυμπήτρες" (Πάρου). Συνακόλουθο το τρίτο placement, με το σκεπτικό των νέων κατόχων τίτλων (στην τιμή των €5) πως η ΕΚΤΕΡ ως νέο - πέμπτο μέλος - του club των 7ης Τάξης με αποτίμηση που υπολείπεται αισθητά ακόμη και της Αναχ που ως τέταρτη του καρέ, τιμολογείται στα €493,4 εκατ. Σε όρους χρηματιστηριακής αξίας αυτή η... δυσαρμονία έχει πιθανότητες να αμβλυνθεί με μεγέθυνση της εταιρείας, που σύμφωνα με την χθεσινή τιμή κλεισίματος αποτιμάται στα €153,3 εκατ.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• ΔΕΛΤΑ ΣΤΟ ΚΟΡΥΦΑΙΟ 1% ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΣΕ ΘΕΜΑΤΑ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Διεθνή αναγνώριση για τις επιδόσεις της στον τομέα της βιωσιμότητας απέσπασε η ΔΕΛΤΑ, κατακτώντας το Platinum Medal της EcoVadis για το 2026 και καταλαμβάνοντας θέση μεταξύ του κορυφαίου 1% των εταιρειών παγκοσμίως που αξιολογούνται από τον διεθνή οργανισμό. Η EcoVadis αποτελεί έναν από τους πλέον αναγνωρισμένους διεθνείς οργανισμούς αξιολόγησης εταιρικής βιωσιμότητας, αξιολογώντας περισσότερες από 150.000 επιχειρήσεις παγκοσμίως.

Η αξιολόγηση βασίζεται σε τέσσερις βασικούς πυλώνες:

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



SECRETRECIPE

Τον Νοέμβριο ανοίγει το Tashas Café στην Βουλιαγμένη - Έπεται το Ελληνικό

Μέσα στον Νοέμβριο τοποθετείται η λειτουργία του πρώτου σημείου του Tashas Group, της Natasha Sideris, στην Ελλάδα, και, συγκεκριμένα στην Βουλιαγμένη ([σας είχαμε ενημερώσει σχετικά στις 13 Ιουλίου](#)). Τα στελέχη και οι ομάδες του ομίλου της Ελληνίδας ομογενοί από την Νότια Αφρική εργάζονται ήδη πυρετωδώς, ώστε όλα να είναι έτοιμα όσο το δυνατόν συντομότερα. Όσο για το επόμενο opening, Αναμένεται την επόμενη χρονιά - πού αλλού ; - στο complex του Ellinikon.

Editorial

ΤΟ ΜΟΥΝΤΙΑΛ, ΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΟΙ ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΙ

Η είδηση προκάλεσε ρίγη συγκίνησης στα ευρωπαϊκά ποδοσφαιρικά σαλόνια: Ο Infantino ανακοίνωσε τη δημιουργία της FIFA Forward Enterprise, μιας εταιρείας αποτιμώμενης στα \$20 δισ. που θα διαχειρίζεται το Παγκόσμιο Κύπελλο, με ιδιώτες επενδυτές — μεταξύ αυτών και την οικογένεια Κούσνερ. Στόχος, η άντληση έως \$4,2 δισ. από επενδυτές, που θα αποκτήσουν μειοψηφικά, μη ελέγχοντα μερίδια. Η UEFA αντέδρασε ακαριαία: "Η ψυχή και η διακυβέρνηση του ποδοσφαίρου δεν είναι περιουσιακά στοιχεία προς πώληση".

Η ψυχή του ποδοσφαίρου.

Μάλιστα.

Ας κρατήσουμε αυτή τη φράση και ας θυμηθούμε ποιος την εκφέρει: Ο οργανισμός, που πουλάει τα τηλεοπτικά δικαιώματα του Champions League έναντι δισεκατομμυρίων, που μετόνομασε το Κύπελλο Πρωταθλητριών σε εμπορικό προϊόν με ύμνο, χορηγούς και premium τιμολόγηση. Δεν κατηγορούμε την UEFA — καλά κάνει. Απλώς σημειώνουμε ότι η ψυχή του ποδοσφαίρου αποδεικνύεται αξιολογώμενη ελαστική έννοια: Πωλείται ελεύθερα όταν το ταμείο είναι δικό σου, ιεροποιείται όταν το ταμείο είναι του άλλου.

Εδώ, λοιπόν, τίθεται το απλό ερώτημα: Αν πιστεύουμε στην ελεύθερη αγορά, στις επενδύσεις και — ναι, ας το πούμε — στο κέρδος, γιατί η είσοδος θεσμικών κεφαλαίων στην FIFA να είναι εξορισμού ανοσιούργημα; Το Μουντιάλ δεν υπήρξε ποτέ αγνό προσκοπικό τουρνουά. Χορηγούς είχε, έχει και θα έχει: Από αναψυκτικά και μπύρες, μέχρι αεροπορικές εταιρείες κρατών με ενδιαφέρουσα σχέση με τα εργασια-

κά δικαιώματα. Η μετατροπή μέρους αυτής της εμπορικής πραγματικότητας σε μετοχική δομή είναι εξέλιξη, όχι έκπτωση.

Υπάρχει μάλιστα και το επιχείρημα της αναδιανομής: Τα έσοδα προορίζονται για τις εθνικές ομοσπονδίες, που σήμερα λαμβάνουν περίπου \$2 εκατ. ετησίως η καθεμία. Για την Ουρουγουάη ή την Γκάνα, αυτά τα κεφάλαια δεν είναι θεωρητική συζήτηση περί ψυχής. Οι επιφυλάξεις;

Υπαρκτές και θεμιτές.

Η UEFA μιλά για μηδενική διαφάνεια ως προς το ποιος ωφελείται οικονομικά, και οι πληροφορίες ότι ο Infantino προορίζεται για επικεφαλής της νέας εταιρείας μετά τη λήξη της θητείας του δικαιολογημένα σκάνουν φρύδια. Η διαφάνεια, οι δικλίδες διακυβέρνησης και — κυρίως — η διαφύλαξη της φυσιογνωμίας της διοργάνωσης είναι όροι εκ των ων ουκ άνευ.

Το Μουντιάλ πρέπει να παραμείνει Μουντιάλ: Ανοικτό, αξιοκρατικό, με την Ζάμπια να ονειρεύεται ότι μπορεί να αποκλείσει την Γερμανία.

Αλλά αν οι όροι αυτοί τηρηθούν, οι κραυγές περί ξεπουλήματος ηχούν κάπως... επιλεκτικές. Το ποδόσφαιρο είναι ήδη βιομηχανία δισεκατομμυρίων. Το ερώτημα δεν είναι αν θα υπάρχουν επενδυτές — υπάρχουν δεκαετίες τώρα.

Το ερώτημα είναι αν θα υπάρχουν κανόνες.

Και για τους κανόνες, ευτυχώς, δεν χρειάζεται ψυχή.

Χρειάζεται λογιστής.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr