

# 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 08 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026  
ΤΕΥΧΟΣ 2362



## • COCA-COLA HBC AG

Γιατί η Αίγυπτος αποτελεί κομβική αγορά για τον όμιλο  
- Τα επόμενα βήματα και οι ευκαιρίες ανάπτυξης



## • ΚΑΡΑΛΗΣ

Διευρύνει το δίκτυο των παραγωγών-προμηθευτών  
- Έτρεξε με 5% στο εξάμηνο



## • LOCO DOCKO DISTILLERY

Στο +30% οι τοποθετήσεις και +35% ο τζίρος  
στο εξάμηνο - Σε super market και εξαγωγές  
τα επόμενα βήματα



## • FOOD SURFING

Βλέπει ανάπτυξη 20%, στοχεύει  
σε νέες ευρωπαϊκές αγορές

## Editorial

Ψηφίζοντας στο Μουντιάλ

## Debrief

Η Ελλάδα από το διάστημα, η Ελλάδα στο διάστημα

## Business Insight

Όταν... μιλάει ο μεγαλύτερος  
δανειστής των ευρωπαϊκών  
κρατών

## Business Maker

- McDonald's: Η Θεσσαλονίκη  
ανοίγει, η Μύκονος  
στο... περίμενε
- Το ελληνικό ελαιόλαδο  
κερδίζει την Νότια Κορέα

## SecretRecipe

ΕΤΑΝΑΠ: Άρχισαν  
οι καταγγελίες που ζητούν  
κατεπείγοντα έλεγχο

• ΚΑΡΑΛΗΣ

## ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ-ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ - ΕΤΡΕΞΕ ΜΕ 5% ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Να διευρύνει το δίκτυο των προμηθευτών της, δίχως ωστόσο να βγει εκτός της γεωγραφικής περιοχής που οριοθετεί σήμερα τη ζώνη γάλακτός της, προσανατολίζεται η Καράλης ενόψει της νέας γαλακτοκομικής περιόδου, προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες που απορρέουν από την αυξημένη ζήτηση.

### ΓΙΑΤΙ ΛΕΕΙ "ΟΧΙ" ΣΕ ΝΕΕΣ ΔΟΥΛΕΙΕΣ

Όπως εξηγεί στο FNB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της Βιομηχανίας, Σπύρος Καράλης, η τυροκομική επιχείρηση απορροφά σήμερα περί τους 30.000 τόνους πρόβειου και 5.000 γίδινου γάλακτος ετησίως, οι οποίοι ωστόσο πλέον δεν επαρκούν. Κι αυτό παρά το γεγονός ότι η εταιρεία συνειδητά, λόγω της αβεβαιότητας που εξακολουθεί να επικρατεί στο κομμάτι της πρώτης ύλης, έχει επιλέξει φέτος να μην συνάψει συνεργασίες με νέους πελάτες, παρά τις ουκ ολίγες κρούσεις που έχει δεχτεί.

"Μας έχουν γίνει - και εξακολουθούν να μας γίνονται - πολλές προτάσεις, όμως είμαστε αναγκασμένοι να πούμε όχι. Σίγουρα δεν είναι μια εύκολη ή ευχάριστη απόφαση, ιδίως από τη στιγμή που σε κάποιες περιπτώσεις πρόκειται για συνεργασίες που είχαμε επιδιώξει κι εμείς οι ίδιοι στο παρελθόν. Όμως, με δεδομένη την αναταραχή στην αγορά γά-

λακτος και το θολό τοπίο που έχουν δημιουργήσει οι ζωνοόσοι, αφενός δεν θέλουμε σε καμία περίπτωση να δεσμευθούμε για κάτι που ίσως να μην μπορέσουμε να υλοποιήσουμε, αφετέρου επιθυμούμε να στηρίξουμε στο μέτρο του δυνατού πελάτες που με τους οποίους συνεργαζόμαστε χρόνια και με τους οποίους η σχέση δεν είναι πια απλά επαγγελματική", υπογραμμίζει ο κ. Καράλης.

### "ΤΡΑΒΑΕΙ ΠΡΟΪΟΝ Η ΑΓΟΡΑ"

Η ζήτηση τόσο από το εσωτερικό, όσο και από το εξωτερικό, παραμένει ιδιαίτερα ζωνή. "Η αγορά 'τραβάει' προϊόν και θα προσπαθήσουμε να υπερασπίσουμε συνεργασίες και θέσεις στο ράφι που έχουμε κατακτήσει με κόπο τα προηγούμενα χρόνια", αναφέρει χαρακτηριστικά. Σε αυτό το πλαίσιο, ενόψει της επόμενης γαλακτοκομικής περιόδου η Καράλης σκοπεύει να κινηθεί για νέες συνεργασίες με αιγοπροβατοτρόφους, παραμένοντας πάντως εντός των ορίων της υφιστάμενης ζώνης γάλακτος, από τα Ιωάννινα μέχρι το Μεσολόγγι.

"Θα θέλαμε τις ποσότητες αυτές να τις πάρουμε από τους παραγωγούς με τους οποίους ήδη συνεργαζόμαστε και, μάλιστα, για πολλά χρόνια. Δυστυχώς όμως, λόγω των περιορισμών που υφίστανται εξαιτίας των ζωνοόσων, δεν τους επιτρέπεται να φέρουν

ζώα και να μεγαλώσουν τα κοπάδια τους", σημειώνει ο κ. Καράλης.

### ΣΕ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟ ΓΑΛΑ

Όπως προσθέτει ο ίδιος, η κατάσταση στην αγορά γάλακτος παραμένει τεταμένη καθώς σημαντικό ζωικό κεφάλαιο έχει χαθεί, οι ζωνοόσοι είναι ακόμα εδώ και η ζήτηση από τις βιομηχανίες είναι ισχυρή - γεγονός που εξηγεί την αύξηση της τάξης των 10 λεπτών το κιλό στις τιμές από την άνοιξη η οποία, πιθανότατα, δεν θα είναι η τελευταία.

### Η ΦΕΤΙΝΗ ΕΙΚΟΝΑ

Η Καράλης πάντως, εν μέσω αυτού του κλίματος, κατάφερε να κλείσει το α' εξάμηνο με ανάπτυξη 5%, ένα μέρος της οποίας οφείλεται και στις αυξημένες σύγκριση με το αντίστοιχο περυσινό τρίμηνο.

#### DATA (σε €χιλ.)

##### Κύκλος Εργασιών

2024: 58.397

2023: 50.901

2022: 49.751

##### EBIT

2024: 4.412

2023: 5.448

2022: 4.083

##### Κέρδη προ φόρων

2024: 4.286

2023: 5.297

2022: 4.023



Σπύρος  
Καράλης,  
Διευθύνων  
Σύμβουλος,  
Καράλης  
Βιομηχανία  
Γάλακτος  
Ηπείρου

### ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Έχοντας ολοκληρώσει το 2025 τη νέα γραμμή παραγωγή φέτας, επένδυση €7,5 εκατ. που εντάχθηκε στο Ταμείο Ανάκαμψης, η εταιρεία έχει δρομολογήσει ένα νέο επενδυτικό, ύψους €5 εκατ. για εκσυγχρονισμό των συσκευασιών.

Για το έργο έχει ήδη υποβληθεί αίτημα υπαγωγής στην Παρέμβαση Π3-73.2.3 (πρώην Μέτρο 4.2.3.) του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης για τη στήριξη επενδύσεων στη μεταποίηση/εμπορία αγροτικών προϊόντων και η απάντηση αναμένεται μέσα στους επόμενους 3-4 μήνες. Ακόμα ωστόσο κι αν η έγκριση δεν έρθει, σύμφωνα με τον κ. Καράλη, το έργο θα υλοποιηθεί με ίδια κεφάλαια.

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



# Gold

ΤΑ ΘΡΥΛΙΚΑ  
ΝΤΟΛΜΑΔΑΚΙΑ  
ΓΙΑΛΑΝΤΖΙ PALIRIA,  
**ΜΕ ΝΕΑ**  
**GOLD ΕΜΦΑΝΙΣΗ!**

  
ΠΡΑΚΤΙΚΗ  
ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ  
ΠΙΑΤΟΥ



ΤΥΛΙΓΜΕΝΑ  
ΣΤΟ ΧΕΡΙ

ΧΩΡΙΣ  
ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ



ΣΚΑΝΑΡΕ  
ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΛΥΨΕ ΤΑ!



## • YORK HOLDINGS ΑΝΟΙΧΤΗ ΣΕ DEALS ΓΙΑ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Το ενδεχόμενο νέων εξαγορών και συγχωνεύσεων, εφόσον προκύψουν ελκυστικές ευκαιρίες στην αγορά, εξετάζει η York Holdings, ο ιαπωνικός όμιλος super market και λιανικής που εξαγόρασε η Bain Capital από την Seven & i Holdings. Τη σχετική πρόθεση αποκάλυψε ο Naofumi Nishi, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας και συνεργάτης της Bain Capital. Η Seven & i Holdings, στην οποία ανήκει η αλυσίδα 7-Eleven, προχώρησε στην πώληση της York Holdings στο πλαίσιο της στρατηγικής της να επικεντρωθεί αποκλειστικά στον κλάδο των convenience stores, μετά την ανεπιτυχή προσπάθεια εξαγοράς της από την канаδική Alimentation Couche-Tard.

### ΤΙ ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΘΕΤΕΙ Η YORK HOLDINGS

Η York Holdings διαθέτει σήμερα περίπου 30 super market και συναφείς επιχειρήσεις λιανικής, σε μια αγορά που χαρακτηρίζεται από αυξανόμενο πληθωρισμό και έντονη τάση συγκέντρωσης, καθώς οι μεγάλοι όμιλοι επιδιώκουν οικονομίες κλίμακας μέσω εξαγορών.

Σύμφωνα με τον Nishi, η εταιρεία θεωρεί πιθανό να προκύψουν ευκαιρίες εξαγορών μέσα στα επόμενα δυόμισι χρόνια και ήδη βρίσκεται σε συνομιλίες με αλυσίδες super market στις περιοχές Κάντο και Τοχόκου της ανατολικής Ιαπωνίας. Στο πλαίσιο της συμφωνίας εξαγοράς ύψους \$5,37 δισ., η Bain Capital κατέχει το 60% της York Holdings, ενώ το υπόλοιπο παραμένει στη Seven & i Holdings και στην ιδρυτική οικογένεια Ito.

### ΠΙΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

Η Ito-Yokado, που αποτέλεσε την αρχική βάση του ομίλου πριν από την ανάπτυξη του δικτύου 7-Eleven, αντιμετώπιζε για χρόνια πιέσεις λόγω των δυσμενών συνθηκών στην αγορά. Ωστόσο, μετά την εφαρμογή προγράμματος αναδιάρθρωσης, τα λειτουργικά της κέρδη για τη χρήση που ολοκληρώθηκε τον Φεβρουάριο υπερτριπλασιάστηκαν, φτάνοντας τα 50,3 δισ. γιεν. Η διοίκηση εκτιμά ότι μια ενδεχόμενη εξαγορά ανταγωνιστικής αλυσίδας θα μπορούσε να επιταχύνει τη συγκέντρωση του κλάδου, μετά και την εξαγορά της Seiyu από την Trial Holdings το 2025, στο πλαίσιο συμφωνίας με την KKR.



### ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Η σημαντική αύξηση του κόστους παραγωγής και εργασίας καθιστά τις νέες αναπτύξεις πιο δαπανηρές, γεγονός που καθιστά τις εξαγορές μια πιο ελκυστική επιλογή για την επέκταση του ομίλου. Η εταιρεία σχεδιάζει επενδύσεις ύψους 150 δισ. γιεν έως τη χρήση που ολοκληρώνεται τον Φεβρουάριο του 2029, κυρίως για την ανακαίνιση καταστημάτων, χωρίς ωστόσο στο ποσό αυτό να περιλαμβάνονται ενδεχόμενες δαπάνες για εξαγορές.

Τέλος, επιβεβαίωσε ότι οι προετοιμασίες για την εισαγωγή της York Holdings στο χρηματιστήριο προχωρούν σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα. Η εταιρεία δημιούργησε ειδικό τμήμα για την IPO τον Ιούλιο και, εφόσον το επιτρέψουν οι συνθήκες της αγοράς, στοχεύει να ολοκληρώσει την εισαγωγή της κατά τη διάρκεια της χρήσης που λήγει τον Φεβρουάριο του 2028.



Χαράλαμπος  
Μπεκρής, Πρόεδρος,  
ENOABE

## • ΟΙΝΟΠΟΙΟΙ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΜΠΕΚΡΗΣ

Νέα διοικητική δομή αποκτά η Ένωση Οινοποιών Βορείου Ελλάδος (ENOABE), καθώς συγκροτήθηκε το νέο εννεαμελές Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο θα έχει διετή θητεία, από τον Ιούνιο του 2026 έως τον Ιούνιο του 2028.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο εξέλεξε ομόφωνα Πρόεδρο τον Χαράλαμπο Μπεκρή, Διευθύνουσα Σύμβουλο την Ελένη Σίντου και Αντιπρόεδρο τη Μαριάνθη Γεροβασιλείου.

### Η ΣΥΝΘΕΣΗ ΤΟΥ ΔΣ

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο αποτελείται από εκπροσώπους οινοποιείων και οινικών επιχειρήσεων της Βόρειας Ελλάδας. Συγκεκριμένα, συμμετέχουν οι:

- Μαρία Αρχοντοπούλου (Estates Costa Lazaridi)
- Μαριάνθη Γεροβασιλείου (Κτήμα Γεροβασιλείου)
- Βασίλης Γεωργίου (Μπουτάρη)
- Νικόλαος Ζαχαρής (Κτήμα Κυρ-Γιάννη)
- Θωμάς Καμκούτης (Αμπελώνες Καμκούτη)
- Στυλιανός Κεχρής (Οινοποιείο Κεχρής)
- Χαράλαμος Μπεκρής (Akrathos Newlands Winery)
- Ελένη Σίντου (Zoinos Winery)
- Χρήστος Ταραλάς (Κτήμα Ταραλάς)

### ΟΙ ΝΕΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Αναλαμβάνοντας την προεδρία της Ένωσης, ο Χαράλαμος Μπεκρής ανέδειξε ως βασικές προκλήσεις για τον αμπελοοινικό κλάδο τις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές συνήθειες και τις επιπτώσεις της κλιματικής κρίσης. Όπως σημείωσε, στόχος της νέας διοίκησης είναι η ενίσχυση της συνεργασίας με την επιστημονική κοινότητα, τους κλαδικούς φορείς και την Πολιτεία, προκειμένου να υποστηριχθεί η βιώσιμη ανάπτυξη του ελληνικού αμπελοοινικού τομέα. Παράλληλα, έδωσε έμφαση στη σημασία της ενεργού συμμετοχής της νέας γενιάς οινοποιών και της αξιοποίησης της εμπειρίας των μελών της Ένωσης, με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του ελληνικού κρασιού στην εγχώρια και τη διεθνή αγορά.



# 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

Για περισσότερες πληροφορίες:



POWERED BY

**FORUM S.A.**  
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



**ESE**  
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

**ΠΕ**  
ΠΕΡΙΣΤΡΟΦΙΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΕΛΛΑΔΟΣ



**50**  
YEARS OF SERVICE  
**SEVE**  
SME ASSOCIATION

**ΕΕΕΤ**  
1932

• **LOCO DOCKO DISTILLERY**

## ΣΤΟ +30% ΟΙ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ +35% Ο ΤΖΙΡΟΣ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ - ΣΕ SUPER MARKET ΚΑΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Σε φάση δυναμικής ανάπτυξης παραμένει η Loco Docko Distillery, συνεχίζοντας να τοποθετείται σε ολοένα και περισσότερα σημεία ανά την Ελλάδα.

Η αποσταγματοποιία που ίδρυσαν το 2024 τα αδέρφια Δημήτρης και Χρήστος Βαβάτσης, μετά την αποχώρηση από την Μπαμπατζή και την πώληση του μεριδίου τους (47%) στην Cavinio, έχει πλέον παρουσία στο μεγαλύτερο τμήμα της χώρας. Πέρα από την Αττική και την Νότια Ελλάδα όπου, [όπως έχει γράψει το FNB Daily](#), διανέμεται μέσω της deals, τους τελευταίους μήνες έχει διευρύνει το δίκτυό της στην Βόρεια Ελλάδα και δη στην Θεσσαλονίκη, στην Χαλκιδική, στην Δυτική Μακεδονία και στην Ανατολική Μακεδονία- Θράκη.

### ΜΕΓΑΛΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΕ ΗΠΕΙΡΟ ΚΑΙ ΙΟΝΙΟ

Όπως αναφέρει στο FNB Daily ο Δημήτρης Βαβάτσης, εντονότερη είναι επίσης η παρουσία της στην Κρήτη, στα νησιά του Αιγαίου και του Αργοσαρωνικού, όπως και στην Πελοπόννησο. "Αν υπάρχουν δυο γεωγραφικές περιοχές όπου δεν έχουμε διεισδύσει ακόμα στο βαθμό που θα θέλαμε, αυτές είναι η Ήπειρος και τα νησιά του Ιονίου. Εκτιμώ όμως ότι σύντομα θα το πετύχουμε κι αυτό", υπογραμμίζει.

Η αύξηση των σημείων σε σχέση με πέρυσι αγγίζει το 35% και, μετά την τοποθέτηση στις κάβες και στο HoReCa, το επόμενο βήμα θα είναι η είσοδος και στο οργανωμένο λιανεμπόριο μέσω κάποιων - ή κάποιων - εκ των μεγάλων αλυσίδων. "Είναι κάτι που βρίσκεται στα πλάνα μας και σιγά σιγά θα προχωρήσουμε και με αυτό", αναφέρει χαρακτηριστικά, διευκρινίζοντας πάντως ότι μέχρι στιγμής δεν υπάρχει κάποια προχωρημένη επαφή.

#### DATA

Κύκλος εργασιών 2024: €73 χιλ.

Ανάπτυξη 2025: 150%+

Ανάπτυξη α' εξάμηνο 2026: 35%+

### ΗΓΕΤΙΚΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΣΤΗΝ ΚΑΡΔΙΤΣΑ ΓΙΑ ΤΟ ΤΣΙΠΟΥΡΟ ΤΑΥΡΩΠΟΥ

Τη διεύθυνση του πελατολογίου αποτυπώνει και η αύξηση 35%-40% στον κύκλο εργασιών στο α' εξάμηνο του 2026 η οποία έρχεται να προστεθεί στην ανάπτυξη άνω του 150%



Δημήτρης Βαβάτσης, Συνιδιοκτήτης, Loco Docko Distillery

που καταγράφηκε πέρυσι, πρώτη ουσιαστικά χρονιά λειτουργίας της αποσταγματοποιίας. Η έδρα της Loco Docko Distillery βρίσκεται στην Καρδίτσα, όπου έχει αναλάβει με μακροχρόνια μίσθωση τη μονάδα όπου στο παρελθόν παρήγαγε η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καρδίτσας το ιδιαίτερα δημοφιλές στην περιοχή Τσίπουρο Ταυρωπού. Η εταιρεία επαναλάνσασε το προϊόν που διατηρεί ηγετική μερίδια στην τοπική αγορά ενώ, μαζί με το Loco Docko, βρίσκεται και σε επιλεγμένα σημεία σε όλη την Ελλάδα.

### "ΠΟΛΕΜΟΣ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΤΟΥ ΑΛΚΟΟΛ"

Όπως υπογραμμίζει ο κ. Βαβάτσης, το μεγαλύτερο εμπόδιο αυτή τη στιγμή που έχει να υπερπηδήσει η εταιρεία δεν είναι άλλο από την αρνητική δημοσιότητα γύρω από το αλκοόλ. "Ποιοτικά το προϊόν μας (σ.σ. παράγεται από Ασύρτικο, Αγιωργίτικο και Μαλαγουζιά) είναι εξαιρετικό, η ετικέτα και γενικά όλη η δουλειά που έχει γίνει σε επίπεδο branding

και marketing είναι επίσης πολύ ψηλά. Τόσο οι πωλητές όσο και οι καταστηματαρχές δεν συναντούν ιδιαίτερη δυσκολία να προωθήσουν το προϊόν απέναντι στον ανταγωνισμό. Το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι, θεωρούμε, ο πόλεμος που δέχεται αυτή τη στιγμή το αλκοόλ με υπερβολικό θεωρούμε τρόπο και, συχνά, με αστήρικτους και ανυπόστατους ισχυρισμούς και δημοσιεύματα που αναπόφευκτα επηρεάζουν την κατανάλωση", τονίζει ο κ. Βαβάτσης.

### ΠΡΩΤΕΣ ΕΠΑΦΕΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Στα μελλοντικά και σχετικά άμεσα σχέδια της Loco Docko Distillery, είναι η ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας, με κάποιες πρώτες διερευνητικές επαφές να έχουν ήδη γίνει με χώρες της ΕΕ αλλά και των Βαλκανίων. Στα πλάνα της είναι επίσης το λανσάρισμα παλαιωμένου τσίπουρου, με την σχετική προεργασία να έχει ήδη ξεκινήσει.

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

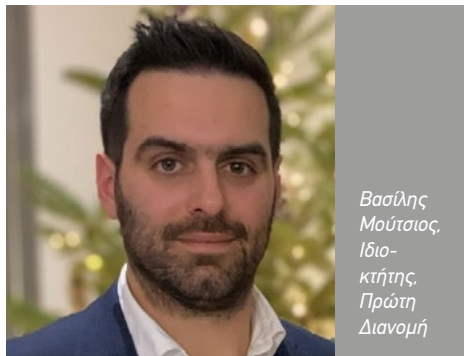
## • ΠΡΩΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ

# ΠΡΟΣΘΕΣΕ ΤΗΝ ΦΑΡΜΑ ΗΛΕΙΑΣ ΣΤΟ PORTFOLIO, ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΠΡΩΤΟ

Σε διεύρυνση του χαρτοφυλακίου της, με νέες συνεργασίες στα τυροκομικά και τα αλλαντικά, επιδιώκει να προχωρήσει το επόμενο διάστημα η Πρώτη Διανομή, επενδύοντας παράλληλα σε νέες αποθηκευτικές υποδομές και αναγένωση του στόλου της.

Όπως αναφέρει στο FNB Daily ο ιδιοκτήτης, Βασίλης Μούτσιος, η εταιρεία που δραστηριοποιείται στον χώρο της διανομής τροφίμων από τον Ιούνιο του 2021, δρομολογεί νέα βήματα ανάπτυξης, με στόχο την ενίσχυση της παρουσίας της στην αγορά των τροφίμων στην ευρύτερη περιοχή της Πελοποννήσου.

Η ιστορία της οικογένειας Μούτσιου στον χώρο της διανομής γαλακτοκομικών ξεκινά το 1987.



Βασίλης  
Μούτσιος,  
Ιδιο-  
κτήτης,  
Πρώτη  
Διανομή

Τότε ο Ιωάννης Παπαδόπουλος, παππούς του κ. Μούτσιου, αποτέλεσε τον πρώτο επίσημο αντιπρόσωπο της ΔΕΛΤΑ στην Πάτρα, σε μια περίοδο κατά την οποία η γαλακτοβιομηχανία διέθετε οργανωμένη παρουσία μόνο στην Αθήνα. Η δραστηριότητα εξελίχθηκε τα επόμενα χρόνια μέσα από συνεργασίες με μεγάλες γαλακτοβιομηχανίες, δημιουργώντας την τεχνογνωσία και τις υποδομές πάνω στις οποίες αναπτύχθηκε η σημερινή εταιρεία.

## ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Ο κ. Μούτσιος εξήγησε ότι βρίσκεται σε συζητήσεις για την προσθήκη νέων συνεργασιών, δίνοντας έμφαση κυρίως στις κατηγορίες των τυροκομικών και των αλλαντικών, αξιοποιώντας την εμπειρία που διαθέτει η Πρώτη Διανομή από την πολυετή συνεργασία της με εταιρείες του κλάδου, όπως η Υφαντής και η Άρτιμα. Σήμερα διακινεί κυρίως προϊόντα της Φάρμας Ηλείας, που αποτελεί την πιο πρόσφατη προσθήκη της, και της Φάρμας Κουκάκη, εξυπηρετώντας περίπου 500 σημεία πώλησης, τα οποία περιλαμβάνουν καταστήματα μικρής λιανικής, super market και επιχειρήσεις HoReCa. Η διανομή πραγματοποιείται με ιδιό-

κτητο δίκτυο επτά φορτηγών και οργανωμένες αποθηκευτικές εγκαταστάσεις.

Η εταιρεία ολοκλήρωσε την πενταετή συνεργασία της με τον Αγροτικό Συνεταιρισμό Εργοστάσιο Γάλακτος Πρώτο, μιας και από την 1η Ιουλίου η βιομηχανία ανέλαβε με ίδια μέσα τη διανομή των προϊόντων της. Στο πλαίσιο επέκτασης των δραστηριοτήτων της, η εταιρεία προχώρησε πρόσφατα στη μίσθωση νέου αποθηκευτικού χώρου επιφάνειας περίπου 500 τ.μ., ο οποίος διαθέτει ψυκτικές εγκαταστάσεις για τη διαχείριση ευπαθών προϊόντων. Παράλληλα, ολοκλήρωσε σημαντική ανανέωση του στόλου της, αντικαθιστώντας τα πέντε από τα επτά οχήματα διανομής με νέα φορτηγά, επένδυση που αναμένεται να ενισχύσει τη λειτουργική της αποτελεσματικότητα και τις δυνατότητες εξυπηρέτησης των συνεργατών της.

## ΤΙ ΤΖΙΠΑΡΕΙ

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας διαμορφώθηκε σε περίπου €3,5 εκατ. έως το τέλος Ιουνίου, πριν από τη λήξη της συνεργασίας με την Πρώτο.

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

## • ΕΔΕΚΑ NST

# ΑΝΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΑ €5,52 ΔΙΣ. ΤΟ 2025

Η περιφερειακή μονάδα της Edeka για την Βόρεια Βαυαρία, την Σαξονία και την Θουριγγία, ανακοίνωσε αύξηση 2,4% στις λιανικές πωλήσεις για το οικονομικό έτος 2025, αποδίδοντας την επίδοση στη στρατηγική επενδύσεων που ακολουθεί ο όμιλος.

### DATA Οικονομικό Έτος 2025

Λιανικές πωλήσεις: €5,52 δισ. (+2,4%)  
Λειτουργικές ταμειακές ροές: €149 εκατ. (+12%)  
EBITDA: €184 εκατ. (+4%)  
EBT: €85 εκατ.

## ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Παρά το δύσκολο καταναλωτικό περιβάλλον, η Edeka NST υπογράμμισε ότι το πενταετές επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €1,4 δισ. αποτελεί βασικό μοχλό της μελλοντικής ανάπτυξης, ενώ τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα

θα αξιοποιηθούν για την αποπληρωμή υποχρεώσεων και τη συνέχιση της επέκτασης. Ο εκπρόσωπος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας, Sebastian Kohrmann, χαρακτήρισε το 2025 απαιτητική αλλά καθοριστική χρονιά μετασχηματισμού, σημειώνοντας ότι σηματοδότησε την ολοκλήρωση της μεγάλης επενδυτικής φάσης και έθεσε τις βάσεις για τη συνέχιση της αναπτυξιακής πορείας.

Στο πλαίσιο του επενδυτικού προγράμματος, η Edeka NST προχώρησε στον εκσυγχρονισμό του κέντρου logistics Markttredwitz 2.0, έργο που αναμένεται να ολοκληρωθεί το γ' τρίμηνο του 2026 και περιλαμβάνει την αυτοματοποίηση των υποδομών logistics και παραγωγής. Παράλληλα, επένδυσε στη μονάδα νωπών προϊόντων στο Hirschaid, όπου δημιουργήθηκε το νέο Food Academy Campus για επαγγελματική εκπαίδευση και μαθητεία.

## ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η Edeka NST αύξησε επίσης τον συνολικό χώρο πωλήσεων κατά 2,1% και προγραμ-



ματίζει περισσότερα από 110 νέα καταστήματα την περίοδο 2026-2027. Παράλληλα, το 2026 αναμένεται να ολοκληρωθεί η ενσωμάτωση της Konsum Dresden, ενώ εκείνη της Konsum Leipzig έχει προγραμματιστεί για το 2027. Σε συνεργασία με τη Deutsche Getränkelogistik (DGL), κατασκευάζεται νέο κέντρο logistics στο Berbersdorf, το οποίο αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία στα τέλη του 2027.

Για το 2027, η Edeka NST προβλέπει ότι ο κύκλος εργασιών λιανικής θα φτάσει τα €6 δισ. Ο όμιλος αναμένει επίσης σημαντική ανάπτυξη στον κλάδο Edeka Frische-Manufaktur.

## • COCA-COLA HBC AG

# ΓΙΑΤΙ Η ΑΙΓΥΠΤΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΚΟΜΒΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ - ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Την ιδιαίτερη σημασία που έχει η αιγυπτιακή αγορά για την Coca - Cola HBC υπογράμμισαν στελέχη του ομίλου σε χθεσινή παρουσίαση που έγινε σε θεσμικούς επενδυτές στο πλαίσιο των Bitesize Investor series.

Η Νάγια Καλογεράκη, COO της Coca Cola HBC, υπογράμμισε σε παρουσίασή της ότι η Αίγυπτος είναι μια μεγάλη δυναμική αγορά με ξεκάθαρη προοπτική ανάπτυξης, προσθέτοντας ότι από την εξαγορά της CCBCΕ στις αρχές του 2022, ο όμιλος έχει ενισχύσει τη δραστηριότητα και χτίζει ανθεκτικότητα στη χώρα παρά την αβεβαιότητα στην περιοχή. Σημείωσε δε ότι περίπου 4 χρόνια μετά την εξαγορά η Coca-Cola HBC Egypt κατάφερε πέρυσι να:

- κατέχει το 11% του συνολικού όγκου του ομίλου
- αποτελεί την 3η μεγαλύτερη αγορά σε όγκους για τον όμιλο
- έχει μερίδιο αγοράς 39% στα ανθρακούχα
- είναι η κορυφαία αφρικανική αγορά σε ανάπτυξη για την trademark coke
- είναι μεγαλύτερη αγορά παγκοσμίως για την Schweppes
- είναι η ταχύτερα αναπτυσσόμενη αγορά για τα Ενεργειακά Ποτά στις αγορές όπου δραστηριοποιείται η CCH

## ΤΟ ΠΛΑΝΟ

Σύμφωνα με την κα Καλογεράκη, την τελευταία πενταετία υλοποιείται ένα ξεκάθαρο πλάνο για τη δημιουργία αξίας το οποίο περιλαμβάνει:

- **Σταθεροποίηση και ενοποίηση.** Διασφάλιση της πλήρους επιχειρησιακής συνέχειας μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς, ευθυγράμμιση της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, της λογιστικής πολιτικής και των προτύπων διακυβέρνησης, εφαρμογή διαδικασιών διαχείρισης απόδοσης της CCH
- **Επενδύσεις πίσω από την ανάπτυξη.** Αύξηση παραγωγικής δυναμικότητας και επέκταση ψυκτών, αύξηση εργατικού δυναμικού για να καλύψουν τις ανάγκες των καταναλωτών, ψηφιακός μετασχηματισμός συμπεριλαμβανομένου του SAP S/4HANA
- **Ανάπτυξη εξιδεικευμένων δυνατοτήτων της CCH.** Εφαρμογή του πλαι-

σίου Revenue Growth Management (RGM) 2.0 και του νέου μοντέλου OBPPC1, Εισαγωγή στοχευμένης χρήσης της τεχνητής νοημοσύνης (AI) και μετασχηματισμός Route to Market (RTM), δημιουργία Πύλης Πελατών (Customer Portal), Chatbot και συστήματος μέτρησης NPS, ενισχύοντας την πελατοκεντρική προσέγγιση, Εντατικοποίηση της ανάπτυξης τοπικών ταλέντων, μέσω της Ακαδημίας Πωλήσεων (Sales Academy) και άλλων πρωτοβουλιών εκπαίδευσης

- **Ενίσχυση 24/7 portfolio.** Δημιουργήθηκαν ευκαιρίες σε υφιστάμενες κατηγορίες για την ενίσχυση της ανταγωνιστικής θέσης της εταιρείας, ενισχύθηκε το χαρτοφυλάκιο με επέκταση σε νέες κατηγορίες (Ενεργειακά, Αθλητικά Ποτά), ενισχύθηκε η πρόσληψη προσωπικού επιταχύνοντας τις επενδύσεις μάρκετινγκ στη χώρα
- **Αξιοποίηση της κλίμακας και των δυνατών σημείων της CCH.** Αξιοποίηση δυνατοτήτων και οικονομιών κλίμακας σε ψηφιοποίηση, προμήθειες και treasury, πειθαρχημένη αποτελεσματικότητα στο back-office, αξιοποίηση τοπικού ταλέντου για τη δημιουργία Κέντρου Κοινών Υπηρεσιών (SSC) και Ψηφιακού Κόμβου (digital hub) στο Κάιρο

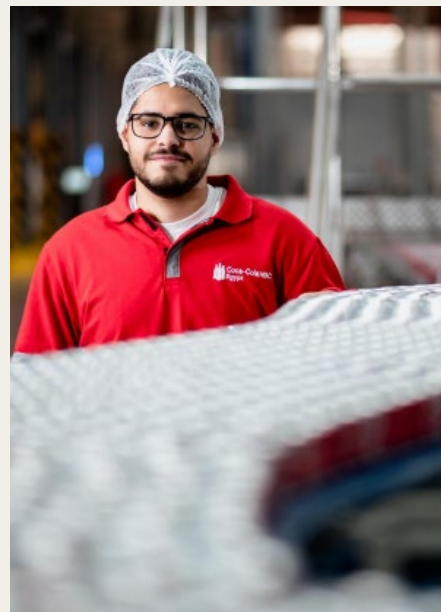


Νάγια  
Καλογεράκη,  
COO της  
Coca Cola  
HBC

## ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Η εταιρεία κλήθηκε να εφαρμόσει το πλάνο της σε ένα περιβάλλον με πολλές προκλήσεις.

Ο σωρευτικός πληθωρισμός διαμορφώθηκε στα επίπεδα του 123%, με τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό να ανεβαίνει στο 23% από 6% την περίοδο 2019-2021. Για την αντιμε-



τώπιση των πληθωριστικών πιέσεων σχεδιάστηκε ένα δυναμικό σενάριο RGM για να ισορροπήσει όγκους, τιμές και μείγμα. Παράλληλα επεκτάθηκε το portfolio ισορροπώντας μεταξύ οικονομικών προϊόντων και premium

Σχετικά με το θέμα των συναλλαγματικών ισοτιμιών, την περίοδο 2022-2025 το νόμισμα της χώρας υποτιμήθηκε περίπου 65% ενώ παράλληλα υπήρχε περιορισμένη δυνατότητα FX. Για να αντιμετωπίσει το πρόβλημα αυτό η εταιρεία αξιοποίησε το κεντρικό σύστημα προμηθειών και treasury. Για τις γεωπολιτικές εξελίξεις, οι οποίες περιλαμβάνουν από τα μοϊκοτάζ της περιόδου Οκτωβρίου 2023-2024 μέχρι τη συνεχιζόμενη αστάθεια στην Μέση Ανατολή, η εταιρεία ενίσχυσε τον τοπικό χαρακτήρα ενεργοποιώντας σχετικά "σημεία πάθους" και παράλληλα επένδυσε σε τοπικό ταλέντα και κοινότητες.

## ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

Τα οικονομικά μεγέθη επιβεβαίωσαν την επιτυχία του πλάνου της CCH.

Η κα Καλογεράκη υπογράμμισε το κλείσιμο της ψαλίδας στον τομέα των ανθρακώχων από τον πρώτο παίκτη στις 5 μονάδες βάσης από 13 το 2022, αφού πέρυσι η εταιρεία κατείχε μερίδιο αγοράς 39% (από 37% το 2022) έναντι 44% του βασικού ανταγωνιστή της ο οποίος το 2022 κατείχε το 50% της αγοράς.

| EGYPT     | Q1 2026 | 2025 | 3-year CAGR |
|-----------|---------|------|-------------|
| Volume    | +19%    | +13% | +6%         |
| Price/mix | +5%     | +21% | +32%        |
| Revenue   | +26%    | +37% | +39%        |

Note: Organic metrics

## TRADEMARK COKE

Σχετικά με τη στρατηγική της διοίκησης, όπως ανέφερε ο Γενικός Διευθυντής της CCH στην Αίγυπτο, Adnan Topic, σε ό,τι αφορά το Trademark Coke, στόχος είναι η προσέλκυση περισσότερων καταναλωτών μέσω:

- Ποδοσφαίρου, όπου η χορηγία στην ομάδα της Al Ahly αγγίζει τους 80 εκατομμύρια followers
- Μουσικής, όπου η συνεργασία με τον Mohamed Ramadan έχει φέρει συνδυαστικά 122 εκατομμύρια followers
- Εορταστικών εκδηλώσεων, όπως το Ραμαζάνι, το οποίο εκτιμάται ότι έφερε περίπου 10 εκατ. ανθρώπους στις εκδηλώσεις
- της Gen Z, με περίπου 1,2 εκατομμύρια φοιτητές να φοιτούν στα τέσσερα κορυφαία πανεπιστήμια της Αιγύπτου

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στην παρουσίασή του ο κ. Topic, η Αίγυπτος είναι η Νο1 πιο γρήγορα αναπτυσσόμενη χώρα για την Trademark Coke στην Αφρική και στο top 10 παγκοσμίως, καθώς και η χώρα με την ταχύτερη ανάπτυξη στην κατηγορία της cola.

## SCHWEPPEES

Για την Schweppes έκανε λόγο για ένα συνεχιζόμενο success story

- με την Αίγυπτο να αποτελεί τη Νο1 αγορά παγκοσμίως
- το brand να έχει την μεγαλύτερη ανάπτυξη όγκων από το 2022 στη χώρα
- να είναι το νο1 NSR brand στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της CCH

ενώ πέρυσι κατέγραψε ιστορικό ρεκόρ πωλήσεων.

## FANTA-SPRITE

Για τα αναψυκτικά με γεύσεις σημείωσε ότι η Fanta, την οποία ταιριάζει με το snacking, εμφάνισε πέρυσι ανάπτυξη 6% σε όγκους, λανσαρίστηκαν καινοτομίες επεκτείνοντας τη σειρά των γεύσεων, ενώ βγήκαν στην αγορά και νέες συσκευασίες. Για την Sprite, την οποία η εταιρεία ταίριαξε με πικάντικα γεύματα, το 2025 εμφάνισε ανάπτυξη 9%, ενώ λάνσαρε και εδώ νέες συσκευασίες.

## ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΑ ΠΟΤΑ

Στα ενεργειακά ποτά, ο κ. Topic διακρίνει ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξης,

παρότι οι όγκοι εξαπλάσιαστηκαν πέρυσι σε σχέση με το 2023 κατέχοντας μερίδιο αγοράς 16%. Το 2023 λανσαρίστηκαν τα Monster και Fury και μέσα σε λιγότερο από 4 χρόνια είναι ο Νο2 παίκτης στην αγορά, με την κατηγορία να είναι η ταχύτερα αναπτυσσόμενη στην CCH. Το 2023 επένδυση στην τοπική παραγωγή για το Fury, ενώ στο α' τρίμηνο του 2026 πρόσθεσε την παραγωγή του Monster. Υπογραμμίστηκαν ακόμη οι συνεργασίες με τις αθλητικές ομάδες Zamalek και Chelsea και οι καινοτομίες με νέες γεύσεις και συσκευασίες.

## HYDRATION

Τέλος στον τομέα του Hydration, οι καθαρές πωλήσεις στην κατηγορία του Ne-ρού τριπλασιάστηκαν πέρυσι σε σχέση με τα επίπεδα του 2021, ενώ για τα Αθλητικά Ποτά υπογραμμίστηκε ότι η εταιρεία μπήκε στην κατηγορία το 2024 με το Powerade.

## ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Σχετικά με τις επενδύσεις της εταιρείας, ο Κωστής Βαϊρλής, CFO της CCH στην Αίγυπτο, επισήμανε μεταξύ άλλων ότι το Capex – το οποίο τριπλασιάστηκε σε σχέση με το 2021 – κατευθύνθηκε στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας και τον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων παραγωγής. Ειδικότερα το 2023 προστέθηκε νέα γραμμή παραγωγής μεταλλικών κουτιών (CAN), για να ακολουθήσουν το 2024 και το 2026 νέες γραμμές παραγωγής φιαλών PET. Παράλληλα, από την εξαγορά και μετά προστέθηκαν στην αγορά 135.000 νέα ψυγεία, ενώ έγιναν ακόμα επενδύσεις στον ψηφιακό μετασχηματισμό και το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Αναφορικά με το Opex έγιναν επενδύσεις σε marketing (υπερδιπλασιάζοντας από το 2021 τις επενδύσεις σε Trademark Coke και Schweppes) και στο ανθρώπινο δυναμικό.

## ΣΤΟΧΟΙ 2025-2030

Σε μεσοπρόθεσμο επίπεδο στόχος είναι η διψήφια ανάπτυξη των οργανικών εσόδων και η συνεχιζόμενη βελτίωση του περιθωρίου κέρδους, με τις εκτιμήσεις για την ανάπτυξη των όγκων της περιόδου 2025-2030 να κάνουν λόγο για 3%-4% στα ανθρακούχα, 20%-25% στα ενεργειακά και 5%-6% στα μη αλκοολούχα ready to drink ποτά.

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



Adnan Topic,  
Γενικός Διευθυντής της CCH  
στην Αίγυπτο

• **BANK OF AMERICA**

## ΤΟ ΜΟΥΝΤΙΑΛ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ - ΚΕΡΔΙΣΜΕΝΗ Η ΕΣΤΙΑΣΗ

Η διοργάνωση του Παγκοσμίου Κυπέλλου φαίνεται να λειτουργεί ως καταλύτης για την ενίσχυση της καταναλωτικής δραστηριότητας στις αμερικανικές πόλεις που φιλοξενούν αγώνες, με τον κλάδο της εστίασης να καταγράφει τη μεγαλύτερη επίδραση.

Σύμφωνα με συγκεντρωτικά στοιχεία συναλλαγών μέσω πιστωτικών και χρεωστικών καρτών της Bank of America, οι δαπάνες σε εστιατόρια και μπαρ στις πόλεις-οικοδέσποινες ενισχύθηκαν αισθητά κατά τη διάρκεια της διοργάνωσης, ξεπερνώντας την αντίστοιχη δυναμική της ευρύτερης αμερικανικής αγοράς.

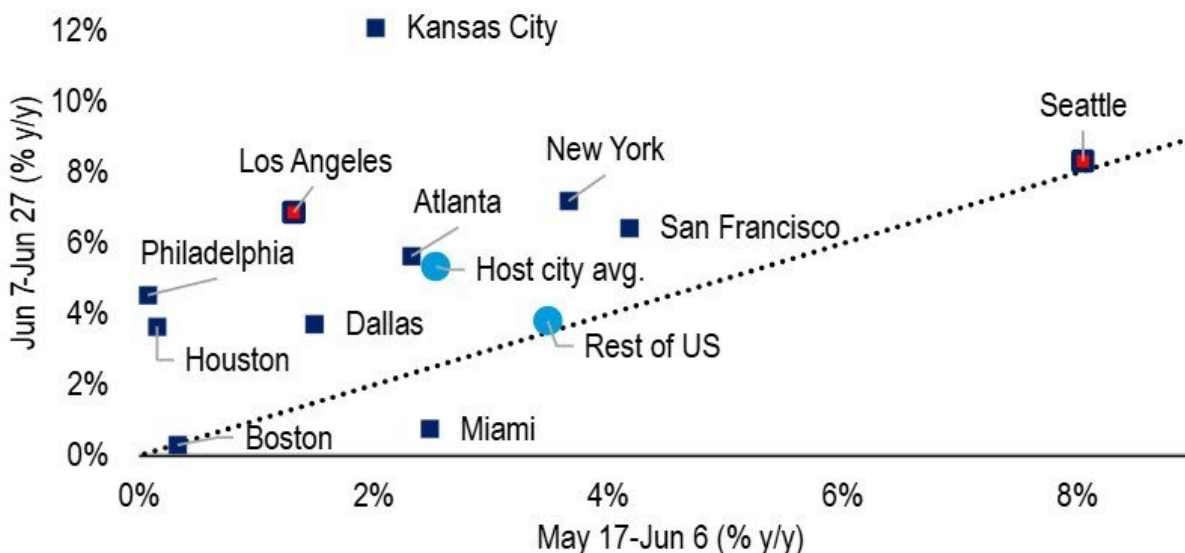


Ειδικότερα, στις τρεις εβδομάδες που ολοκληρώθηκαν στις 27 Ιουνίου, οι δαπάνες σε

φυσικά καταστήματα εστίασης και μπαρ στις πόλεις που φιλοξενούν αγώνες αυξήθηκαν κατά 5,3% σε ετήσια βάση. Η επίδοση αυτή ήταν υψηλότερη από την αύξηση 3,8% που καταγράφηκε στην υπόλοιπη χώρα, γεγονός που δείχνει ότι η διοργάνωση είχε άμεση επίδραση στην κατανάλωση στις περιοχές όπου πραγματοποιούνται οι αγώνες. Η τάση αυτή αποτελεί αντιστροφή της εικόνας που είχε προηγηθεί, καθώς κατά το προηγούμενο διάστημα τριών εβδομάδων οι ίδιες πόλεις παρουσίαζαν χαμηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με την υπόλοιπη αγορά των ΗΠΑ.

### What Matters Today: The World Cup has substantially boosted food services spending in most host cities

Brick-and-mortar spending at restaurants & bars, by US MSA (%y/y change of the 21-day MA), based on BAC aggregated credit & debit card data



**Source:** BAC internal data. Note: The cities that hosted US group stage games are shown in red and blue. The data are classified by the zip code of the point of sale. We have excluded transactions from the analysis that do not have a valid zip code.

BofA GLOBAL RESEARCH

### ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ

Παρά τη θετική εικόνα, η πραγματική οικονομική επίδραση της διοργάνωσης ενδέχεται να είναι ακόμη μεγαλύτερη, καθώς τα διαθέσιμα δεδομένα δεν αποτυπώνουν το σύνολο

της καταναλωτικής δραστηριότητας. Όπως επισημαίνει η BofA Global Research, τα στοιχεία αφορούν αποκλειστικά καταναλωτές με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες και δεν περιλαμβάνουν τις δαπάνες των διεθνών επισκεπτών που ταξίδεψαν στις πόλεις διε-

ξαγωγής των αγώνων.

Ως αποτέλεσμα, η συνολική επίδραση του Παγκοσμίου Κυπέλλου στην εστίαση και στο λιανεμπόριο των πόλεων που φιλοξενούν αγώνες πιθανότατα υπερβαίνει τα επίπεδα που καταγράφονται στα διαθέσιμα στοιχεία.

• **FOOD SURFING**

## ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20%, ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΝΕΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Σε τροχιά ανάπτυξης κινείται η Food Surfing, η οποία καταγράφει διψήφια αύξηση τζίρου και παράλληλα σχεδιάζει την επόμενη φάση επέκτασης, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό.

Όπως ανέφερε στο Fnb Daily ο Business Development Manager της εταιρείας, Λεωτέρης Γαλάνης, η Food Surfing, που ειδικεύεται σε premium μαρμελάδες και αλείμματα, καταγράφει σήμερα αύξηση πωλήσεων της τάξης του 12%-15%, ενώ η εκτίμηση για το τέλος του έτους είναι πως η ανάπτυξη θα ξεπεράσει το 20%.

Η εταιρεία, σύμφωνα με τον ίδιο, συνεχίζει να επενδύει στην ενίσχυση του δικτύου της, ενώ παράλληλα εξετάζει νέες αγορές και προϊόντικές επεκτάσεις.

### ΠΙΕΣΕΙΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΕΣ ΤΙΜΩΝ

Η αύξηση του κόστους παραγωγής αποτελεί μία από τις βασικές προκλήσεις για τον κλάδο, με την εταιρεία να επιδιώκει να απορροφή μέρος των αυξήσεων όπου αυτό είναι εφικτό.

Ωστόσο, όπως σημειώνει ο κ. Γαλάνης, έχουν πραγματοποιηθεί και αναγκαίες ανατιμήσεις, προκειμένου να διατηρηθεί η ισορροπία μεταξύ κόστους και τελικών τιμών.

### ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Η εξωστρέφεια αποτελεί βασικό άξονα της στρατηγικής της Food Surfing, με την εταιρεία να έχει ήδη κάποια παρουσία σε αγορές όπως η Γερμανία, η Ολλανδία και η Σουηδία, ενώ βρίσκεται σε διαδικασία ανάπτυξης συνεργασιών στην Ιταλία.

Το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών εξακολουθεί να προέρχεται από την εγχώρια αγορά, με το 80%-90% του τζίρου να αφορά την Ελλάδα. Παράλληλα, έχει παρουσία και στο κανάλι της Amazon στη γερμανική αγορά.

Στο πλαίσιο της διεθνούς ανάπτυξης, εξετάζει νέες αγορές με έμφαση στην Βόρεια Ευρώπη, με την Γερμανία, τις Σκανδιναβικές χώρες, τις Κάτω Χώρες και την Γαλλία να βρίσκονται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Σύμφωνα με τον κ. Γαλάνη, η γερμανική αγορά εμφανίζει ιδιαίτερα θετικές προοπτικές.

### ΕΜΠΛΟΥΤΙΣΜΟΣ PORTFOLIO

Παράλληλα με την ανάπτυξη αγορών, η εταιρεία σχεδιάζει τον εμπλουτισμό του προϊόντι-



Λεωτέρης  
Γαλάνης,  
Business  
Development  
Manager,  
Food Surfing

κού της χαρτοφυλακίου.

Όπως ανέφερε ο κ. Γαλάνης, μετά την ολοκλήρωση της θερινής περιόδου αναμένεται το λανσάρισμα ενός έως δύο νέων προϊόντων. Σήμερα, η Food Surfing διαθέτει περισσότερους από 35 κωδικούς σε συσκευασίες λιανικής, καθώς και αντίστοιχο αριθμό προϊόντων σε μικρότερες συσκευασίες των 30 γραμμαρίων.

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ

Η περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας δημιουργεί ανάγκες για ενίσχυση των υποδομών, με τη διοίκηση να εξετάζει την επέκταση σε επίπεδο αποθηκευτικών χώρων, παραγωγικής δυναμικότητας και ανθρώπινου δυναμικού.

Στην ελληνική αγορά, η εταιρεία εμφανίζεται ικανοποιημένη από την πορεία της, έχοντας διευρύνει σημαντικά τα σημεία παρουσίας της.

Όπως ανέφερε ο κ. Γαλάνης, στο πρώτο εξάμηνο του 2026 η Food Surfing προστέθηκε σε επιπλέον 100-150 σημεία, τα οποία περιλαμβάνουν ξενοδοχεία, delis, mini market, αρτοποιεία και κρεοπωλεία.

Παράλληλα, η εταιρεία έχει αφήσει σε δεύτερο επίπεδο την είσοδο στο οργανωμένο λιανεμπόριο, με τον σχεδιασμό να προβλέπει πιθανή προσέγγιση της αγοράς των super market από το 2027.

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

**BNB**  
**DAILY**

BUSINESS IN BRIEF

### ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

BnBeauty

Γίνε  
συνδρομητής  
εδώ



• **WALMART**

## ΡΙΧΝΕΙ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΣΤΑ ΕΙΔΗ ΜΠΑΡΜΠΕΚΙΟΥ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ TRUMP

Η Walmart ανακοίνωσε ότι προχωρά σε μειώσεις τιμών σε δημοφιλή προϊόντα για τα καλοκαιρινά μπάρμπεκιου, όπως κρέας, πατατάκια και αναψυκτικά, μετά από ανάληψη του Donald Trump στην πλατφόρμα Truth Social, στην οποία ανέφερε ότι η εταιρεία προχωρά στις μειώσεις κατόπιν αιτήματος της αμερικανικής κυβέρνησης.

“Η Walmart θα μειώσει σημαντικά τις τιμές, κατόπιν αιτήματος της κυβέρνησής μου, προκειμένου να γιορτάσουμε την 250ή επέτειο της χώρας μας. Ειδικότερα, θα μειώσει σχεδόν κατά 15% την τιμή της μίας λίβρας μοσχάρσιου κιμά”, έγραψε ο Donald Trump.

Η Walmart διευκρίνισε ότι η τιμή της μίας λίβρας κιμά με περιεκτικότητα 73% σε άπαχο κρέας θα διαμορφωθεί στα \$5,94 από \$6,74, μείωση περίπου 12%. Παράλληλα, προχώρησε σε μειώσεις τιμών σε προϊόντα όπως αναψυκτικά Coca-Cola και PepsiCo, καθώς και σε διάφορα snack και πατατάκια.

### ΣΕ ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΥΨΗΛΑ ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΒΟΔΙΝΟΥ

Οι τιμές του βοδινού κρέατος στις Ηνωμένες Πολιτείες παραμένουν σε ιστορικά υψηλά επίπεδα, επιβαρύνοντας τους οικογενειακούς προϋπολογισμούς. Η παρατεταμένη ξηρασία έχει καταστρέψει μεγάλες εκτάσεις βοσκοτόπων και έχει αυξήσει το κόστος των ζωοτροφών, αναγκάζοντας τους κτηνοτρόφους να περιορίσουν τα κοπάδια τους. Οι οικονομολόγοι εκτιμούν ότι θα χρειαστούν αρκετά χρόνια για την ανασύσταση του ζωικού κεφαλαίου και την αύξηση της εγχώριας παραγωγής βοδινού κρέατος.

Η Walmart θεωρείται βασικός δείκτης της καταναλωτικής υγείας στις Ηνωμένες Πολιτείες, καθώς διαθέτει ιδιαίτερα ευρεία πελατειακή βάση. Το τελευταίο διάστημα προσελκύει ολοένα και περισσότερους καταναλωτές μεσαίου και υψηλού εισοδήματος, οι οποίοι αναζητούν οικονομικότερες επιλογές, καθώς ο πληθωρισμός και οι υψηλές τιμές των τρο-



John Furner,  
Πρόεδρος και  
CEO, Walmart

φίμων εξακολουθούν να πιέζουν τους οικογενειακούς προϋπολογισμούς.

### Η ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑΣΗΣ

Η κίνηση αυτή σηματοδοτεί αλλαγή στάσης σε σχέση με το προηγούμενο έτος, όταν η εταιρεία είχε προειδοποιήσει ότι οι δασμοί θα οδηγούσαν σε αυξήσεις τιμών σε ορισμένα προϊόντα, προκαλώντας τότε την αντίδραση του Donald Trump.

Παράλληλα, η Walmart ανακοίνωσε μειώσεις τιμών σε περισσότερα από 250 προϊόντα και στα καταστήματα της αλυσίδας Sam's Club. Στο παρελθόν, ο Donald Trump είχε ενθαρρύνει τις εισαγωγές βοδινού κρέατος από την Αργεντινή με χαμηλούς δασμούς για τον περιορισμό των τιμών, ενώ είχε ζητήσει από το Υπουργείο Δικαιοσύνης να διερευνήσει ενδεχόμενη παράνομη συνεργασία εταιρειών επεξεργασίας κρέατος για τη διατήρηση των τιμών σε υψηλά επίπεδα.

• **ΙΤΑΛΙΑ**

## ΠΩΣ ΤΟ ΤΥΡΙ ΜΕΤΑΤΡΕΠΕΤΑΙ ΣΕ... ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ

Η παλαιότερη γαλακτοβιομηχανία της Ιταλίας, η οικογενειακή Brazzale, εξασφάλισε δανειακή χρηματοδότηση με ενέχυρο... τυριά που εξακολουθούν να ωριμάζουν στις αποθήκες της, αξιοποιώντας πρόσφατη αλλαγή στην ιταλική νομοθεσία που διευκολύνει την πρόσβαση των επιχειρήσεων τροφίμων και οίνου σε χρηματοδότηση.

Η εταιρεία άντλησε €10 εκατ. από τη δημόσια αναπτυξιακή τράπεζα, Cassa Depositi e Prestiti, και την Cherry Bank, με εξασφάλιση προϊόντα που βρίσκονται ακόμη στο στάδιο της ωρίμανσης, σύμφωνα με πηγές που γνωρίζουν τη συμφωνία.

### Η ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Εδώ και δεκαετίες, γαλακτοβιομηχανίες αποθηκεύουν κεφάλια παρμεζάνας στα θησαυροφυλάκια της Credito Emiliano, εξασφαλίζοντας πιστώσεις για την κάλυψη πληρωμών προς τους παραγωγούς γάλακτος και άλλων λειτουργικών αναγκών, έως ότου τα προϊόντα διατεθούν στην αγορά. Ωστόσο, η



συμφωνία της Brazzale αποτελεί την πρώτη περίπτωση κατά την οποία οι χρηματοδότες αποκτούν τον έλεγχο των αποθεμάτων και όχι απλώς εμπράγματη εξασφάλιση επ' αυτών. Η συναλλαγή κατέστη δυνατή χάρη στις τροποποιήσεις του ιταλικού νόμου περί τιτλοποιήσεων, ο οποίος επιτρέπει πλέον στις επιχειρήσεις να αντλούν χρηματοδότηση με βάση περιουσιακά στοιχεία, όπως τρόφιμα, πρώτες ύλες και βιομηχανικά προϊόντα. Μέχρι πρότινος, αντίστοιχες συναλλαγές αφορούσαν κυρίως ακίνητα και χρηματοοικονομικές απαιτήσεις.

Στη συμφωνία της Brazzale, η εταιρεία ειδι-

κού σκοπού Magazzino Italia SPV θα αγοράζει τα τυριά όσο αυτά ωριμάζουν, ενώ θα παραμένουν αποθηκευμένα στις εγκαταστάσεις της εταιρείας. Η ανακυκλούμενη πιστωτική διευκόλυνση δημιουργεί συνεχή πηγή κεφαλαίου κίνησης, όσο τα προϊόντα ωριμάζουν και διατίθενται σταδιακά στην αγορά.

### ΝΕΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Οι αλλαγές αυτές μπορούν να δημιουργήσουν νέες πηγές χρηματοδότησης για επιχειρήσεις των οποίων τα προϊόντα απαιτούν μεγάλο χρονικό διάστημα ωρίμανσης, όπως η παρμεζάνα, τα αλλαντικά και το κρασί, μετατρέποντας τα αποθέματα σε αξιοποιήσιμα περιουσιακά στοιχεία. Παράλληλα, η χρηματοδότηση με βάση περιουσιακά στοιχεία αναπτύσσεται δυναμικά στην αγορά των private credit funds, αν και η χρηματοδότηση αποθεμάτων εξακολουθεί να ενέχει κινδύνους, καθώς η αξία προϊόντων όπως το τυρί και το κρασί μπορεί να αυξηθεί, αλλά και να μειωθεί με την πάροδο του χρόνου.

• **WOLT**

## ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΔΙΑΝΟΜΕΙΣ – ΣΤΟΥΣ 17.000 ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Ειδικό ενημερωτικό πρόγραμμα κατάρτισης και καμπάνια ευαισθητοποίησης σε θέματα οδικής ασφάλειας, θεσπίζει έως τέλος Ιουλίου η Wolt για συνεργάτες-διανομείς μέσω της πρωτοβουλίας "Moving the City, Responsibly", που εκπονεί σε συνεργασία με το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας (Ι.Ο.ΑΣ.) "Πάνος Μυλωνάς" και το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Η πρωτοβουλία αναπτύσσεται σε τρεις άξονες, έρευνα, εκπαίδευση και ενημέρωση, με στόχο τη διαμόρφωση διαρκούς κουλτούρας ασφαλών μετακινήσεων.

### Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Στο επίκεντρο βρίσκεται η Ψηφιακή Πλατφόρμα Ενημέρωσης και Κατάρτισης, η οποία θα λειτουργεί ως βασικό σημείο αναφοράς και πληροφόρησης για ολόκληρο το οικοσύστημα της διανομής, αλλά και για το κοινό. Για τους συνεργάτες-διανομείς, η πλατφόρμα θα φιλοξενεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα κατάρτισης με 6 θεματικές ενότητες και ενημερωτικά βίντεο, ενώ το υλικό θα ενσωματωθεί στη διαδικασία ένταξης των νέων συνεργατών. Το microsite θα είναι ανοιχτό και στο ευρύ κοινό, παρέχοντας χρήσιμες πληροφορίες και συμβουλές για ασφαλέστερες μετακινήσεις και φυσικά κίνητρα και επιβραβεύσεις.

### ΟΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΕΑΣ

Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας εκπονήθηκε έρευνα με τη συμμετοχή 980 διανομέων, εκ των οποίων το 91% χρησιμοποιεί δίκυκλο.

Μεταξύ των βασικών ευρημάτων ξεχωρίζουν ότι η οδική ασφάλεια αποτελεί ζήτημα ολόκληρης της αλυσίδας διανομής και όχι αποκλειστικά ατομική ευθύνη του οδηγού. Οι οργανωτικές πρακτικές, οι υποδομές, η κυκλοφορία, οι καιρικές συνθήκες, η πίεση χρόνου, η κόπωση και οι απαιτήσεις των καταναλωτών επηρεάζουν άμεσα το επίπεδο κινδύνου.

Στα βασικά ευρήματα καταγράφεται ποσοστό χρήσης κράνους 98%, γεγονός που, σύμφωνα με τους ερευνητές, έχει πλέον παγιωθεί ως κοινωνική νόρμα. Αντίθετα, η χρήση των υπόλοιπων μέσων ατομικής προστασίας παραμένει σημαντικά



χαμηλότερη. Παράλληλα, η μελέτη εντοπίζει ισχυρή συσχέτιση μεταξύ οδηγικού στρες, κόπωσης και εργασιακών απαιτήσεων, με την εκδήλωση επικίνδυνων οδηγικών συμπεριφορών και την πιθανότητα ατυχημάτων.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην παρακολούθηση των πρόδρομων δεικτών κινδύνου, δηλαδή των συνθηκών που προηγούνται ενός ατυχήματος. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν, ο δείκτης ατυχημάτων της εταιρείας στην Ελλάδα ανέρχεται

σε περίπου τέσσερα ατυχήματα ανά ένα εκατομμύριο παραγγελίες.

Η έρευνα καταγράφει ακόμη πολύ χαμηλή συχνότητα περιστατικών βίας ή παρενόχλησης κατά τη διανομή. Ωστόσο, όταν αυτά συμβαίνουν, επηρεάζουν δυσανάλογα την οδηγική συμπεριφορά και την οδική ασφάλεια.

### ΟΜΑΔΕΣ ΥΨΗΛΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Με βάση τα ευρήματα, οι προτεινόμενες παρεμβάσεις επικεντρώνονται κυρίως

στους νέους διανομείς με εμπειρία έξι έως δώδεκα μηνών, οι οποίοι εμφανίζουν αυξημένη πιθανότητα ατυχήματος, στους συνεργάτες που εργάζονται ως freelancers ή μέσω τρίτων εταιρειών και παρουσιάζουν δυσμενέστερους δείκτες ψυχοκοινωνικής υγείας, καθώς και στους διανομείς πλήρους απασχόλησης, οι οποίοι καταγράφουν υψηλότερα επίπεδα κόπωσης και μεγαλύτερη έκθεση σε περιστατικά βίας ή παρενόχλησης.

## ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ 17.000 ΔΙΑΝΟΜΕΙΣ

Σήμερα η Wolt συνεργάζεται με περίπου 17.000 διανομείς στην Ελλάδα, με το δικτυο να διευρύνεται διαρκώς. Η εταιρεία διευκρινίζει ότι η εμφάνιση εξοπλισμού με τα διακριτικά της στον δρόμο δεν σημαίνει απαραίτητα ότι ο οδηγός εκτελεί ενεργή διανομή, καθώς ο εξοπλισμός παρέχεται χωρίς χρέωση και μπορεί να χρησιμοποιείται και εκτός εργασίας ή από τρίτα πρόσωπα. Ως εκ τούτου, κάθε περιστατικό απαιτεί εξατομικευμένο έλεγχο πριν αποδοθεί σε συνεργάτη της πλατφόρμας. Παράλληλα, από την έναρξη λειτουργίας της στην ελληνική αγορά μέχρι σήμερα, οι συνολικές αμοιβές που έχουν καταβληθεί στους συνεργάτες-διανομείς υπερβαίνουν τα €280 εκατ. και πλέον προσεγγίζουν τα €300 εκατ., αντανακλώντας τη



συνεχή διεύρυνση της δραστηριότητας της πλατφόρμας.

## Η ΑΓΟΡΑ ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ

Πηγές κοντά στη Διοίκηση της ελληνικής θυγατρικής ανέφεραν στο Fnb Daily ότι η αναπτυξιακή πορεία του delivery συνεχίζεται μετά την πανδημία. Αν και δεν θέλησαν να τοποθετηθούν με ακριβή νούμερα, λόγω του ότι η μητρική DoorDash είναι ει-

σηγμένη, τόνισαν ότι η πορεία της αγοράς για την Wolt συνεχίζει να κινείται σε θετικούς ρυθμούς. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία σχεδιάζει να δημοσιοποιεί συχνότερα δείκτες ανάπτυξης (growth rates), χωρίς ωστόσο να ανακοινώνει απόλυτα οικονομικά μεγέθη λόγω των περιορισμών που ισχύουν για τις εισηγμένες εταιρείες.

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

## • Debrief •

## Η ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ, Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ

Είδηση πρώτη: Χθες η Ελλάδα απέκτησε σύγχρονες δυνατότητες παρατήρησης της Γης, με εφαρμογές στην ασφάλεια, το περιβάλλον και την Πολιτική Προστασία, καθώς τέθηκε σε τροχιά ο ελληνικός οπτικός μικροδορυφόρος Hyperion GR-1. Διαθέτει δυνατότητα λήψης εικόνων υψηλής ανάλυσης, έως 90 εκατοστών και θα παρέχει δεδομένα για την παρακολούθηση του φυσικού και δομημένου περιβάλλοντος. Παράλληλα, ενσωματώνει προηγμένες δυνατότητες επεξεργασίας δεδομένων με AI, καθώς και δορυφορικές ζεύξεις που επιτρέπουν τη συλλογή, την επεξεργασία και τη μετάδοση πληροφοριών από το διάστημα προς τη Γη. Είδηση δεύτερη: Στις 25 Ιουνίου, η

διαστημική αποστολή ERMIS έγραψε ιστορία, καταγράφοντας την πρώτη ελληνική δορυφορική εικόνα, από τον πρώτο ελληνικό ναυοδορυφόρο ERMIS-3 στις 25 Ιουνίου 2026. Στην διαστημική αποστολή ERMIS δημιουργήθηκαν νέες τεχνολογίες και εφαρμογές "made in Greece". Στο πλαίσιο του προγράμματος κατασκευάστηκαν στην Ελλάδα τρεις ιδιαίτερα τεχνολογικά προηγμένοι ναυοδορυφόροι (CubeSats). Μπορεί να μην τους βλέπουμε, αλλά οι δορυφόροι δεν είναι μόνο κάπου ψηλά, στο διάστημα. Είναι παντού γύρω μας, από τη συνδεσιμότητα και την παρακολούθηση του κλίματος, μέχρι την αντιμετώπιση καταστροφών και την

πλοήγηση σε εκείνη την παραλία που κάπου διαβάσαμε. Με απλά λόγια, το διάστημα είναι μια ακμάζουσα δραστηριότητα, με πολλαπλασιαστικά οφέλη, όχι μόνο σε οικονομικό επίπεδο. Το εμπορικό κομμάτι από τη χρήση διάφορων υπηρεσιών είναι προφανές. Παράλληλα, όμως, δημιουργεί και απαιτεί τεχνογνωσία αιχμής και έτσι μπορεί να κρατήσει "ανθρώπους αιχμής". Ακριβώς, δηλαδή, τα μυαλά που θέλουμε να μείνουν ή να επιστρέψουν στην Ελλάδα, για να αλλάξουμε – επιτέλους – το περιβάλλον παραγωγικό μοντέλο της χώρας.

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

## Business Maker

### MCDONALD'S: Η ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΑΝΟΙΓΕΙ, Η ΜΥΚΟΝΟΣ ΣΤΟ... ΠΕΡΙΜΕΝΕ

Στην αγορά ακούστηκαν πολλά για τα επόμενα βήματα της McDonald's στην Ελλάδα μετά τις ανακατατάξεις στο δίκτυό της. Και ειδικά μετά το κλείσιμο κάποιων εμβληματικών σημείων, όπως το Χαλάνδρι, για τα οποία επενδύθηκαν σημαντικά κεφάλαια (όπερ σημαίνει αρκετά εκατομμύρια ευρώ). Καλά πληροφορημένες πηγές υπογραμμίζουν στη στήλη πως η αναδιοργάνωση δεν θα συνοδεύεται πλέον από νέο κύμα κλεισιμάτων. Αντίθετα, η Premier Capital, του Μαλτέζου Melo Hili, περνά στη φάση της ανάπτυξης, με την Θεσσαλονίκη να ανοίγει τον χορό των νέων επενδύσεων και την Μύκονο να παραμένει ενεργός στόχος, παρά τις αντιδράσεις.

Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι το νέο κατάστημα θα ανοίξει στην πλατεία Αγίας Σοφίας στην Θεσσαλονίκη και προγραμματίζεται να λειτουργήσει στα τέλη Ιουλίου, ενισχύοντας την παρουσία της αλυσίδας σε μία από τις σημαντικότερες αστικές αγορές της χώρας. Πρόκειται για ακόμη έναν κρίκο στη στρατηγική ανανέωσης του δικτύου, η οποία τα προηγούμενα χρόνια συνδύασε νέα ανοίγματα σε κομβικά σημεία, όπως το The Mall Athens, με αποχωρήσεις από καταστήματα, που δεν ταίριαζαν πλέον στον επιχειρηματικό σχεδιασμό. Αρκετό ενδιαφέρον, πάντως, εξακολουθεί να συγκεντρώνει η Μύκονος. Η εταιρεία δεν έχει εγκαταλείψει το εγχείρημα και όπως

λένε οι πληροφορίες έχει ακολουθήσει όλες τις διαδικασίες αδειοδότησης, που προβλέπει η ελληνική νομοθεσία, δηλώνοντας παράλληλα ότι θα συνεχίσει να συνεργάζεται με τις αρμόδιες αρχές για την επίλυση των διοικητικών ζητημάτων, που έχουν προκύψει. Άλλωστε, διαθέτει ήδη εποχικά εστιατόρια σε Σαντορίνη, Ρόδο, Κρήτη και Ζάκυνθο, ενώ από το 2011 έχει επενδύσει περισσότερα από €51 εκατ. στην ελληνική αγορά. Η Premier Capital φαίνεται να επιμένει στη στρατηγική που συνδυάζει ισχυρά αστικά κέντρα με κορυφαίους τουριστικούς προορισμούς, προκειμένου να εκμεταλλευτεί το ανοδικό momentum του ελληνικού τουρισμού.

### ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΤΗΝ ΝΟΤΙΑ ΚΟΡΕΑ

Για χρόνια, η Νότια Κορέα θεωρούνταν μια δύσκολη αγορά για τα ελληνικά τρόφιμα. Όχι γιατί έλειπε η ποιότητα, αλλά γιατί έλειπε η σταθερή παρουσία και η οργανωμένη διεισδυση. Το σκηνικό, όμως, φαίνεται να αλλάζει. Και το προϊόν, που ανοίγει τον δρόμο, δεν είναι άλλο από το ελληνικό ελαιόλαδο.

Η πορεία του τα τελευταία χρόνια δείχνει ότι δεν πρόκειται πλέον για μια περιστασιακή εξαγωγική επιτυχία. Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση του Γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της Ελληνικής Πρεσβείας στην Νότια Κορέα, το 2024 οι ελληνικές εξαγωγές ελαιολάδου στην ασιατική χώρα έφτασαν στο ιστορικά υψηλότερο επίπεδο, στα \$3,8 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 35% σε σχέση με το 2023.

Σε ορίζοντα τετραετίας, η συνολική αύξηση της αξίας των εξαγωγών αγγίζει το 86,9%, ένδειξη ότι το

ελληνικό προϊόν έχει αρχίσει να αποκτά σταθερότερη θέση σε μια αγορά, όπου κυριαρχούν παραδοσιακά η Ισπανία, η Ιταλία και η Γαλλία.

Το πιο ενδιαφέρον στοιχείο είναι ότι η Ελλάδα δεν προσπαθεί πλέον απλώς να χωρέσει στην κορεατική αγορά. Το 2025 ανέβηκε στην τρίτη θέση των μεγαλύτερων εξαγωγέων ελαιολάδου προς τη χώρα, ξεπερνώντας την Τουρκία, η οποία έχει ισχυρή παρουσία κυρίως στο χαμηλότερο κομμάτι της αγοράς. Η ελληνική στρατηγική φαίνεται να βασίζεται περισσότερο στην ποιότητα, στην προέλευση και στη διαφοροποίηση, στοιχεία, που ταιριάζουν με τις νέες τάσεις κατανάλωσης στην Νότια Κορέα. Η αλλαγή αυτή δεν αφορά μόνο το ελαιόλαδο. Οι κορεατικές αλυσίδες λιανεμπορίου και οι online πλατφόρμες έχουν αρχίσει να εντάσσουν περισσότερα ελληνικά προϊόντα, καθώς οι καταναλωτές

αναζητούν ποιοτικές και διαφορετικές επιλογές. Τα ελληνικά ακτινίδια, για παράδειγμα, μέσα σε μόλις τέσσερα χρόνια παρουσίας έχουν αποκτήσει αναγνωρισιμότητα και ήδη καταλαμβάνουν περίπου το 1,75% της αγοράς εισαγόμενων προϊόντων.

Η μεγάλη πρόκληση, ωστόσο, είναι να μετατραπεί η σημερινή συγκυρία σε σταθερή εμπορική σχέση. Η εμπειρία άλλων κατηγοριών δείχνει ότι η είσοδος σε μια αγορά δεν αρκεί. Χρειάζεται συνεχής παρουσία, επαφή με τους διανομείς και οργανωμένες δράσεις προώθησης. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του ελληνικού κρασιού. Παρά τη δυναμική, που διαθέτει ως premium προϊόν, οι εξαγωγές υποχώρησαν στα \$335 χιλ. το 2025, κυρίως λόγω της απουσίας συστηματικής προώθησης. Η διαφορά με το ελαιόλαδο δείχνει ότι η ποιότητα από μόνη της δεν αρκεί• χρειάζεται στρατηγική.

• **ΦΑΡΜΑ ΗΠΕΙΡΟΣ**

## ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΓΕΩΠΟΝΙΑΣ ΓΝΩΡΙΣΑΝ ΑΠΟ ΚΟΝΤΑ ΤΗ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΠΡΟΒΑΤΟΤΡΟΦΙΑ ΣΤΗΝ ΑΡΤΑ

Τη σύνδεση της ακαδημαϊκής εκπαίδευσης με τη σύγχρονη ζωική παραγωγή επιδίωξε να ενισχύσει η Ήπειρος, φιλοξενώντας στις εγκαταστάσεις της Φάρμας Ήπειρος, στην Καμπή Άρτας, φοιτητές του Τμήματος Γεωπονίας του Διεθνούς Πανεπιστημίου της Ελλάδος και του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων.

Οι εκπαιδευτικές επισκέψεις είχαν ως στόχο να φέρουν τους συμμετέχοντες σε επαφή με τις σύγχρονες πρακτικές προβατοτροφίας και τη λειτουργία οργανωμένων μονάδων ζωικής παραγωγής.



Κατά τη διάρκεια των επισκέψεων, οι φοιτητές ξεναγήθηκαν στις εγκαταστάσεις της

μονάδας και ενημερώθηκαν για το μοντέλο εκτροφής που εφαρμόζεται, το οποίο συνδυάζει τεχνολογικές εφαρμογές, μέτρα βιοασφάλειας, πρακτικές ευζωίας των ζώων και συστηματική παρακολούθηση των παραγωγικών δεικτών.

Η διήμερη εκπαιδευτική δράση για τους φοιτητές του Διεθνούς Πανεπιστημίου της Ελλάδος επικεντρώθηκε στη διαχείριση εκτροφών υψηλής παραγωγικότητας, καθώς και στις εφαρμογές διαχείρισης της αναπαραγωγής στη ζωική παραγωγή.

## Business Insight

### ΟΤΑΝ... ΜΙΛΑΕΙ Ο ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΣ ΔΑΝΕΙΣΤΗΣ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΡΑΤΩΝ

Στο "The Euro Area Stability Watch" οι οικονομολόγοι του European Stability Mechanism - να μην ξεχνιόμαστε ο μεγαλύτερος δανειστής ευρωπαϊκών κρατών, και με καλύτερο...πελάτη την Ελλάδα - καταλήγουν σε σειρά συμπερασμάτων που χρήζουν προσοχής.

Το γενικό, κατ' ουσίαν πρόκειται για προειδοποίηση, **αναδεικνύει την όλο και μεγαλύτερη έκθεση της Ευρωζώνης σε εξωτερικούς χρηματοπιστωτικούς και γεωπολιτικούς κινδύνους**. Ο κύριος λόγος της ανησυχίας των οικονομολόγων συνίσταται στον ενδεχόμενο κίνδυνο **συνδυσαστικής παρόξυνσης του "χρηματοπιστωτικού" με το "γεωπολιτικό"**. Σε αμφότερα η δυνατότητα παρέμβασης της ίδιας της Ευρωζώνης είναι περιορισμένη. Ποιο είναι το ένα από τα προβλήματα; Η έκθεση της Ευρωζώνης σε αμερικανικά assets. Πράγματι, τέλος 2025 σχεδόν το ήμισυ των διεθνών χαρτοφυλακίων επενδύσεων της Eurozone συνδεόταν με την Wall Street.

Πώς; Τα ευρωπαϊκά επενδυτικά κεφάλαια έχουν στραφεί στην... **Μητρόπολη του καπιταλισμού**, όπου τα κέρδη (υπεραξίες) είναι θηριώδη συγκριτικά με αυτά που προσφέρει η συντηρητική "Γηραιά Ήπειρος". **Ωστόσο, το κυνήγι του μεγαλύτερου χρηματιστηριακού κέρδους συνεπάγεται μεγαλύτερη έκθεση σε κίνδυνο ενδεχόμενου κραχ.** Wall Street-Midterms. Εύλογα κα-

τανοντό πως, το τελευταίο που θα ήθελε το σύστημα Trump θα ήταν ένα γενικευμένο σκάσιμο της... φούσκας πριν τις Ενδιάμεσες (στις 3 Νοεμβρίου). Είναι ένα ορόσημο, που συνεκτιμάται από τους traders, όπου γης.

**Έτερο πρόβλημα είναι το ανά πάσα στιγμή ενδεχόμενο επανόδου μίας ενεργειακής κρίσης.** Θα παραπέμψω στην πρόσφατη παρέμβαση της Isabel Schnabel, με το μέλος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της ΕΚΤ να προειδοποιεί ότι ακόμα και **η εκχειρία δεν έχει διορθώσει το πρόβλημα για την Ευρώπη**. Γιατί η ειρηνευτική συμφωνία εξακολουθεί να είναι εύθραυστη και γιατί οι αγορές συνεχίζουν να δείχνουν "υψηλότερες τιμές πετρελαίου σε μακροπρόθεσμους ορίζοντες", με τις τιμές του φυσικού αερίου να εξακολουθούν να είναι περίπου 40% υψηλότερες από ό,τι πριν από τον πόλεμο.

**Επί της ουσίας ESM και ΕΚΤ (Schnabel) δίνουν ιδιαίτερη σημασία στους παραπάνω δύο κινδύνους**, δυνητικούς για την ώρα, πλην όμως, το σύστημα οφείλει να (προ)λαμβάνει τα μέτρα του, για να αποφύγει... ατυχήματα αλά Bear Sterns, Lehman, που σε διαστάσεις 2026 θα μπορούσε να έχουν πολλαπλασιαστική ισχύ.

Ως προς το ειδικό, **σε ό,τι μας αφορά - στη σχετική έκθεση σημειώνεται πως η αποπληρωμή του χρέους θα απαιτήσει συστηματικά πρωτογενή δημοσιονομικά πλεονάσματα τις προσεχείς δεκαετίες**, ακόμα

και αν η σχέση του ρυθμού οικονομικής μεγέθυνσης με τα επιτόκια δανεισμού της ελληνικής οικονομίας εξακολουθήσει να είναι σχετικά ευνοϊκή. Πρακτικά, η ελληνική οικονομία θα πρέπει παράγονται ετήσια πρωτογενή πλεονάσματα κατά μέσο όρο 2% σε βραχυπρόθεσμο και μεσοπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα.

**Το θετικό σε όλα αυτά είναι πως η ελληνική οικονομία μένει εκτός περιμέτρου του private credit**, του υπ' αριθμόν 2 προβλήματος που απασχολεί την Φρανκφούρτη. Η ελάχιστη διαφάνεια, η αυξανόμενη διασύνδεση της αγοράς "ιδιωτικής πίστωσης" με το ευρύτερο χρηματοπιστωτικό και τραπεζικό σύστημα ενδέχεται να ενισχύσουν όπως αναφέρεται από τον ESM ακόμα περισσότερο τη μετάδοση κραδασμών σε περίπτωση αναταραχής, λ.χ. στην Wall Street.

**Πρόβλημα (το private credit) που απασχόλησε το συμπόσιο των ευρωπαϊκών τραπεζιών στην Sintra/Πορτογαλία** και που κατά γενική εκτίμηση αποτέλεσε κοινό παρονομαστή των επιφυλάξεων Warsh-Lagarde, με τους επικεφαλής Fed-ECB αντίστοιχα να συμφωνούν στο ότι θα το παρακολουθούν για να αποφευχθεί ο κίνδυνος ενδεχόμενης παρόξυνσης του. Από αυτή την άποψη, σαφώς μικρότερη είναι η έκθεση σε ανάλογο κίνδυνο του εγχώριου χρηματοπιστωτικού συστήματος, όπως και της δανειακής διάρθρωσης των μεγάλων ελληνικών επιχειρήσεων.

## SECRETCRECIPE

### ΕΤΑΝΑΠ: Άρχισαν οι καταγγελίες που ζητούν κατεπίγοντα έλεγχο

Σοβαρές αναταράξεις και διοικητικές περιπέτειες κυοφορούνται στην ΕΤΑ-ΝΑΠ (εμφιαλώτρια του νερού Σαμαριά), μετά από επίσημη καταγγελία-βόμβα, που κατατέθηκε στις εποπτικές αρχές. Η αναφορά, την οποία υπογράφουν ένας οικονομολόγος και ένας μέτοχος μειοψηφίας, εστάλη στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, την Τράπεζα της Ελλάδος και την Γενική Γραμματεία Εμπορίου, ζητώντας κατεπίγοντα έλεγχο. Οι καταγγέλλοντες κάνουν λόγο για μια ενορχηστρωμένη μεθόδευση, με σκοπό τη χειραγώγηση της μετοχικής αξίας, την κατάχρηση προνομιακών πληροφοριών (insider trading) και την εσκεμμένη ζημία εκατοντάδων μικρομετόχων της Κρήτης. Δηλαδή, ότι η διοίκηση της εταιρείας, σε απόλυτη ευθυγράμμιση με τη Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων, που ελέγχουν μαζί το 42%, φέρεται να προχώρησε σε παρασκηνιακή συμφωνία πώλησης των μεριδίων τους σε ιδιωτικό επενδυτικό όμιλο, προς €15 ανά μετοχή. Η κίνηση αυτή προκαλεί σφοδρές αντιδράσεις, καθώς πρόσφατη έκθεση της Deloitte προσδιορίζει τη δίκαιη αξία της μετοχής στα €17, δημιουργώντας αδικαιολόγητη έκπτωση εις βάρος της μειοψηφίας, η οποία φέρεται να πιέζεται να εκποιήσει τα μερίδιά της. Οι αρχές καλούνται πλέον να παρέμβουν άμεσα, ανοίγοντας το βιβλίο μετόχων της τελευταίας πενταετίας και παγώνοντας προσωρινά τη διαδικασία μεταβίβασης, προκειμένου να διαλευκανθεί πλήρως η υπόθεση.

**SÖ POSH!**  
the trendletter

**Κάθε Σάββατο στις 9.30**

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

## Editorial

### Ψηφίζοντας στο Μουντιάλ

Το φετινό Μουντιάλ, πριν καλά καλά αρχίσει, κυριαρχήθηκε από πλήθος θεωριών συνωμοσίας. Όλοι ήξεραν από πριν ποιος θα πάει στον τελικό και ποιος θα το πάρει και γιατί.

Και δεν αναφέρομαι σε εκτιμήσεις, με βάση τις ποδοσφαιρικές επιδόσεις και την αξία αθλητών και ομάδων.

Αλλά σε καθαρά καφενειακές εκτιμήσεις και.. πληροφορίες "εκ των έσω".

"Θα το δώσουν στον Ρονάλντο, τελευταίο του μουντιάλ είναι. Το έχουν κανονίσει".

"Ο τελικός είναι ΗΠΑ - Πορτογαλία, ξέρω που σου λέω. Τώρα, ποιος θα το πάρει, θα εξαρτηθεί από τις πολιτικές εξελίξεις..."!

"Και οι τρεις γηπεδούχοι θα πάνε σίγουρα στους 8. Το έχουν κανονίσει, σου λέω. Για τα εισιτήρια..."

Τί έχει συμβεί μέχρι στιγμής;

Τίποτα από όλα αυτά.

Το αντίθετο, μάλιστα.

Διότι και στο ποδόσφαιρο, τα πράγματα πηγαίνουν με βάση την ικανότητα. Προς όφελος του ισχυρού.

Που σημαίνει ότι, όσο και να πας να επηρεάσεις τα πράγματα, εντός και εκτός γηπέδων, αν τα γκολ μπαίνουν στο τέρμα σου το ένα μετά το άλλο, δεν έχεις καμία τύχη.

Το ίδιο συμβαίνει και στην πολιτική.

Όσο και αν κάποιοι επιχειρούν να οδηγήσουν την κοινή γνώμη εκεί, που θέλουν, πλέον, έτσι όπως είναι διαμορφωμένη η κατάσταση σε όλο το εύρος της παροχής της πληροφορίας, δεν είναι εύκολο να το πετύχουν. Και έχει αποδειχθεί στην πράξη ουκ ολίγες φορές.

Όλα τα άλλα είναι να χαμε να λέγαμε.

Το τί συνέβη πάντως στο φετινό Μουντιάλ με όλες αυτές τις θεωρίες συνωμοσίας, ξεπέρασε κάθε προηγούμενο (διότι το ποδοσφαιρικό κοινό, ειδικά στην Ελλάδα, αρέσκεται στο να λέει ότι ξέρει τί θα συμβεί, πώς και γιατί).

Και είναι το ίδιο κοινό, που ψηφίζει.

Για να μην ξεχνιόμαστε.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)