



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

ΠΕΜΠΤΗ 25 ΙΟΥΝΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2353



• ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ

Το "όχι" σε funds, το ενδεχόμενο εξαγορών και ο τζίρος €60+ εκατ. φέτος - Από την ΑΒ το 30% του κύκλου εργασιών



• ΦΑΓΕ ΕΛΛΑΔΑΣ

Πού αποδίδεται η επιστροφή σε κέρδη το 2025 - Πέρασε στον έλεγχο της FAGE USA



• ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ

Με 33,3% η οικογένεια Φραγκούλη από τα Ηπειρώτικα Αυγά - Προχωρά η επένδυση €700 χιλ. για νέο ζυθοποιείο



• ΓΑΛΑΚΤΟΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΛΗΜΝΟΥ

Το πωλητήριο στο Τυροκομείο Μαρκάκη και η διαμάχη με την Prolacta για το εμπορικό σήμα

Editorial

Με το τσουβάλι

Debrief

"Οργανωμένη παραλία" ίσον έσοδα-έξοδα

Business Maker

- Πού σκοντάφτει η συμφωνία για μείωση των τιμών
- Quiz: Η νέα γενιά παίρνει πρωτοβουλίες και φέρνει γκρίνια

SecretRecipe

Η αρχή έγινε - Έρχεται δυνατή επέκταση

Business Insight

Όταν οι (αναπτυξιακού χαρακτήρα) ΑΜΚ παραπέμπουν σε περαιτέρω άνοδο της αγοράς

• ΦΑΓΕ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2025 - ΠΕΡΑΣΕ ΣΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΤΗΣ FAGE USA

Ανάπτυξη 18,1% και επιστροφή στην κερδοφορία κατέγραψε πέρυσι η ΦΑΓΕ Ελλάδας. Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε σε €205,62 εκατ. με τις πωλήσεις στο εξωτερικό να ενισχύονται κατά 25,4% και στην εγχώρια αγορά σε ποσοστό 7,2%. Το μικτό περιθώριο ανήλθε σε 18,6% έναντι 17,6% την αμέσως προηγούμενη χρονιά ενώ τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης αυξήθηκαν κατά 7,4%, σε €26,77 εκατ., κυρίως λόγω της αύξησης στους κόστους μισθοδοσίας και των εξόδων διαφήμισης, ενώ τα χρηματοοικονομικά έξοδα υποχώρησαν σε €1,48 εκατ., έναντι €1,647 εκατ. το 2024. Στην τελική γραμμή του ισολογισμού η εταιρεία εμφάνισε κέρδη έναντι ζημιών κατά την αμέσως προηγούμενη χρήση. Οι ζημιές εις νέο ανήλθαν κατά την 31 Δεκεμβρίου 2025 στο ποσό των €21,95 εκατ. από €28,31 εκατ.

ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΙΚΑΣΤΙΚΕΣ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

Αυτό που έκανε την ουσιαστική διαφορά και οδήγησε σε θετικό πρόσημο το τελικό αποτέλεσμα, ήταν οι μειωμένες προβλέψεις για εν εξελίξει δικαστικές υποθέσεις.

Ειδικότερα, πέρυσι τα λοιπά έξοδα εκμετάλλευσης ανήλθαν σε €5,535 εκατ., από το οποίο ποσό €4.482 εκατ. αφορά προβλέψεις για εν εξελίξει δικαστικές υποθέσεις, οι οποίες το 2024 ήταν στα επίπεδα των €22,85 εκατ. επί συνολικών λοιπών εξόδων εκμετάλλευσης €23,91 εκατ.

Το υπόλοιπο της πρόβλεψης για εν εξελίξει δικαστικές υποθέσεις κατά την 31 Δεκεμβρίου 2025 ανερχόταν σε €43,21 εκατ. εκ των οποίων €40,81 εκατ. εμφανίζεται στις λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις και €2,4 εκατ. στις δεδουλευμένες και λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

ΤΙ ΑΦΟΡΟΥΝ

Σημειώνεται ότι έχουν υποβληθεί αγωγές κατά της ΦΑΓΕ από γαλακτοπαραγωγούς που προμήθευαν με γάλα την εταιρεία κατά την περίοδο 2001-2007, με τις οποίες διεκδικούν αποζημίωση για ζημιές και διαφυγόντα κέρδη λόγω υποτιθέμενων παραβιάσεων των κανόνων της ελληνικής αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας σχετικά με

την υπόθεση της ΦΑΓΕ Ελλάδας με την Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού, η οποία έκλεισε αμετάκλητα το 2013. Η εταιρία πιστεύει ότι έχει αναγνωρίσει επαρκείς προβλέψεις για πιθανές δαπάνες (τις οποίες αναφέραμε προηγουμένως) σχετικά με τις παραπάνω αγωγές.

Ακόμη η εταιρία εμπλέκεται σε διάφορες δικαστικές διαδικασίες, συναφείς με την άσκηση της επιχειρηματικής της δραστηριότητας, από τις οποίες η Διοίκηση δεν αναμένει να προκύψουν σημαντικές υποχρεώσεις πέραν από αυτές που απεικονίζονται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις.

Σημειώνεται ακόμη ότι η ΦΑΓΕ διατηρεί ασφαλιστική κάλυψη για ευθύνη από προϊόντα.

ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

Υπογραμμίζεται τέλος ότι την 1η Δεκεμβρίου 2025 τέθηκε σε ισχύ Συμφωνία Αγοράς Μετοχών, στην οποία η FAGE International S.A. πούλησαν στην FAGE USA Dairy Industry Inc. όλες τις μετοχές της ΦΑΓΕ Ελλάδας έναντι ποσού \$85 εκατ. Η μεταβίβαση των μετοχών πραγματοποιήθηκε την 1η Ιανουαρίου 2026.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

DATA (σε €χιλ.)		
Πωλήσεις	Μικτό αποτέλεσμα	EBITDA
2025: 205.619	2025: 38.207	2025: 14.888
2024: 174.063	2024: 30.593	2024: (14.474)
Μεταβολή: 18,1%	Μεταβολή: 24,8%	
Αποτέλεσμα προ φόρων	Αποτέλεσμα μετά από φόρους	
2025: 8.411	2025: 6.363	
2024: (21.064)	2024: (16.754)	



Φωτογραφία από την ανακοίνωση της συνεργασίας της FAGE International με την Ferrari (Νοέμβριος 2025). Δεύτερος από αριστερά, Αθανάσιος Φιλίππου, CEO - Δεύτερος από δεξιά, Κύριος Φιλίππου, πρόεδρος, FAGE International



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

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

Για περισσότερες πληροφορίες:



• ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ ΤΑ ΚΟΣΤΗ ΩΘΟΥΝ RETAILERS ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ ΣΕ ΣΤΕΝΟΤΕΡΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Retailers, βιομηχανίες τροφίμων και πάροχοι υπηρεσιών logistics ενισχύουν ολοένα και περισσότερο τη συνεργασία τους, καθώς οι αυξανόμενες πιέσεις στο κόστος αναδιαμορφώνουν την εφοδιαστική αλυσίδα τροφίμων και ειδών παντοπωλείου στο Ηνωμένο Βασίλειο, σύμφωνα με νέα έρευνα του IGD. Η συνεχής αύξηση του κόστους εργασίας, ενέργειας και καυσίμων ωθεί τις επιχειρήσεις να επανεξετάσουν τα παραδοσιακά όρια του ανταγωνισμού και να αναζητήσουν νέες ευκαιρίες εξοικονόμησης πόρων μέσω συνεργασιών. Σύμφωνα με το IGD, το διευρυνόμενο χάσμα μεταξύ της αυξανόμενης ζήτησης και του κόστους εξυπηρέτησης των εφοδιαστικών αλυσίδων επιταχύνει τη σύναψη συνεργασιών μεταξύ οργανισμών που μέχρι πρόσφατα λειτουργούσαν ανεξάρτητα ή ακόμη και ανταγωνιστικά.

ΖΗΤΟΥΜΕΝΟ Η ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ

Ήδη αναπτύσσονται πρωτοβουλίες συνεργασίας μεταξύ λιανεμπόρων, παραγωγών και



παρόχων logistics, οι οποίοι μοιράζονται υποδομές, συντονίζουν τα δίκτυα μεταφορών τους και αξιοποιούν από κοινού επιχειρησιακές δυνατότητες. Στόχος είναι η μείωση του κόστους, η καλύτερη αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων και η βελτίωση της αποδοτικότητας των μεταφορών. Παράλληλα, οι πρακτικές αυτές συμβάλλουν και στην επίτευξη στόχων βιωσιμότητας, μέσω της μείωσης των εκπομπών άνθρακα.

Ο επικεφαλής εφοδιαστικής αλυσίδας του IGD, James Rothwell, σημείωσε ότι οι μεγαλύτερες δυνατότητες βελτίωσης της αποδοτικότητας βρίσκονται πλέον στις διασυνδέσεις μεταξύ των οργανισμών και όχι αποκλειστικά στο εσωτερικό κάθε επιχείρησης.

ΤΙ ΚΑΛΟΥΝΤΑΙ ΝΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΟΥΝ

Η έρευνα επισημαίνει ότι οι επιχειρήσεις καλούνται να διαχειριστούν μεγαλύτερους

όγκους προϊόντων με υψηλότερα επίπεδα ακρίβειας και εξυπηρέτησης, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να περιορίσουν το λειτουργικό τους κόστος. Οι βιομηχανίες τροφίμων αντιμετωπίζουν αυξανόμενες πιέσεις από το κόστος πρώτων υλών και παραγωγής, οι πάροχοι logistics από τις λειτουργικές δαπάνες, ενώ οι λιανέμποροι διαθέτουν περιορισμένα περιθώρια μετακύλισης των αυξήσεων στους καταναλωτές.

Σύμφωνα με το IGD, η επιχειρησιακή αποδοτικότητα παύει να αποτελεί απλώς ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και μετατρέπεται σε βασική προϋπόθεση συμμετοχής στην αγορά. Η έκθεση προειδοποιεί ότι οι επιχειρήσεις που δεν θα προσαρμόσουν τα λειτουργικά τους μοντέλα και δεν θα αναπτύξουν ισχυρότερες συνεργασίες κινδυνεύουν να χάσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

POWERED BY **FN|USA.**

• NESTLE USA ΝΕΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΗΝ ΚΑΛΙΦΟΡΝΙΑ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ \$330 ΕΚΑΤ.

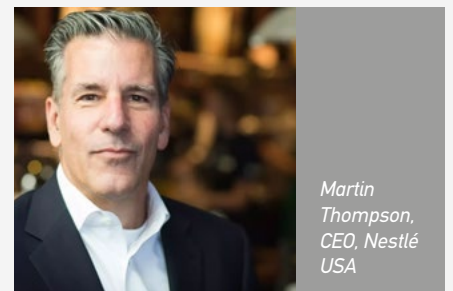
Η Nestlé USA εγκαινίασε ένα νέο κέντρο διανομής έκτασης 700.000 τετραγωνικών ποδιών στο Arvin της Καλιφόρνιας, ενισχύοντας το δίκτυο διανομής της στη Δυτική Ακτή των ΗΠΑ. Η εγκατάσταση είναι εξοπλισμένη με προηγμένες ψηφιακές τεχνολογίες και διαθέτει το μεγαλύτερο αυτοματοποιημένο σύστημα αποθήκευσης και ανάκτησης προϊόντων (ASRS) στο παγκόσμιο δίκτυο της εταιρείας.

Η επένδυση ανήλθε στα \$330 εκατ. και εντάσσεται στο ευρύτερο επενδυτικό πρόγραμμα της Nestlé, το οποίο προβλέπει συνολικές επενδύσεις \$25 δισ. στις ΗΠΑ κατά τη δεκαετία που ξεκίνησε το 2020.

"ΑΙΣΘΗΜΑ ΕΠΕΙΓΟΝΤΟΣ"

Η εταιρεία παρουσιάζει τη νέα εγκατάσταση ως μέρος της στρατηγικής της για τη δημιουργία μιας πιο ευέλικτης και αποδοτικής επιχειρηματικής δομής. Ο CEO της Nestlé στις ΗΠΑ, Marty Thompson, είχε δηλώσει ότι η εταιρεία λειτουργεί με "αίσθημα επείγοντος" προκειμένου να ενισχύσει το χαρτοφυλάκιο των εμπορικών σημάτων της και να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της.

Η επένδυση πραγματοποιείται παράλληλα με το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης της εταιρείας, το οποίο περιλαμβάνει περικοπές περίπου 16.000 θέσεων εργασίας παγκοσμίως.



Martin
Thompson,
CEO, Nestlé
USA

Από αυτές, περίπου 4.000 αφορούν λειτουργίες εφοδιαστικής αλυσίδας και παραγωγής, με στόχο τη μείωση του κόστους κατά 3 δισ. ελβετικά φράγκα έως το τέλος του 2027. Σύμφωνα με την Nestlé, το νέο κέντρο διανομής έχει σχεδιαστεί ώστε να προσφέρει μεγαλύτερη λειτουργική ευελιξία και ανθεκτικότητα, αξιοποιώντας στοχευμένες εφαρμογές αυτοματοποίησης για την καλύτερη διαχείριση περιόδων αυξημένης ζήτησης.

• ΝΕΑ ΓΕΩΡΓΙΑ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΠΟΥ ΔΙΝΕΙ ΕΜΦΑΣΗ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ "ΑΓΡΟΑΝΕΛΙΞΗ - FARMERS OF THE FUTURE"

Για έβδομη συνεχή χρονιά υλοποιείται το πρόγραμμα "Άγροανέλιξη - Farmers of the Future", με στόχο την υποστήριξη παραγωγών και μικρών αγροδιατροφικών επιχειρήσεων στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, τη βελτίωση υφιστάμενων προϊόντων και την ενίσχυση της παρουσίας τους στην αγορά. Ο νέος κύκλος του προγράμματος για το 2026 δίνει έμφαση στην Κρήτη, καθώς και στις νησιωτικές και απομακρυσμένες περιοχές της χώρας, μέσω δράσεων εκπαίδευσης, εξατομικευμένης συμβουλευτικής και πρακτικής καθοδήγησης. Στόχος είναι η ενίσχυση της παραγωγής αγροδιατροφικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Το "Άγροανέλιξη - Farmers of the Future" υλοποιείται από τον οργανισμό Νέα Γεωργία Νέα Γενιά, με την υποστήριξη της ΔΕΗ και του Ιδρύματος Reale, του κοινωφελούς ιδρύματος του ομίλου Reale, μέλος του οποίου αποτελεί και η Υδρόγειος Ασφαλιστική. Το πρόγραμμα παρέχει ολοκληρωμένη υποστήριξη σε παραγωγούς και επιχειρήσεις μεταποίησης τροφίμων, συνδυάζοντας εκπαίδευση, συμβουλευτική και πρακτική καθοδήγηση, με στόχο την ανάπτυξη διαφοροποιημένων και ανταγωνιστικών προϊόντων με εξαγωγικό προσανατολισμό.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε αγρότες, κτηνοτρόφους, μελισσοκόμους, ομάδες παραγωγών και συνεταιρισμούς, καθώς και σε μικρές μεταποιητικές επιχειρήσεις και οικοτεχνίες που επιδιώκουν να αναπτύξουν νέα

προϊόντα, να βελτιώσουν τα υφιστάμενα και να ενισχύσουν την εμπορική τους δυναμική. Συνολικά προβλέπεται η συμμετοχή έως 15 αγροδιατροφικών επιχειρήσεων από όλη την Ελλάδα. Από αυτές:

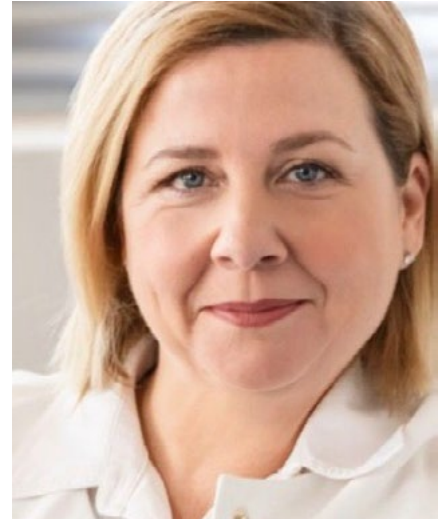
- οι δέκα θέσεις αφορούν επιχειρήσεις από την Κρήτη με την υποστήριξη της ΔΕΗ μέσω του πυλώνα Δημιουργίας Διαμοιραζόμενης Αξίας "ΔΕΗ ενεργώ για την κοινωνία"
- τρεις θέσεις προορίζονται για συμμετέχοντες από νησιωτικές και απομακρυσμένες περιοχές με την υποστήριξη του Ιδρύματος Reale
- έως δύο θέσεις καλύπτονται από τον οργανισμό Νέα Γεωργία Νέα Γενιά

ΟΙ ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ

Το πρόγραμμα θα ολοκληρωθεί έως τον Δεκέμβριο του 2026 και περιλαμβάνει εξειδικευμένα διαδικτυακά εργαστήρια σε θεματικές όπως:

- η ανάπτυξη προϊόντων
- η ασφάλεια τροφίμων
- το marketing και το branding
- οι πωλήσεις
- οι εξαγωγές
- η επιχειρηματική στρατηγική

Παράλληλα, παρέχεται εξατομικευμένη συμβουλευτική υποστήριξη μέσω ατομικών συνεδριών με εξειδικευμένους συμβούλους, καθώς και επιτόπιες επισκέψεις στις παραγωγικές μονάδες για πρακτική καθοδήγηση. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει επίσης δράσεις δικτύωσης με την αγορά και άλλους παραγωγούς, με στόχο την ενίσχυση των συνεργασιών και της επιχειρηματικής ανάπτυξης.



Αλεξία Μαχαίρα, Corporate Communication & Sustainability Manager, AB Βασιλόπουλος

• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΧΩΡΕΙ Η ΑΛΕΞΙΑ ΜΑΧΑΙΡΑ

Τέλος Ιουλίου αποχωρεί από την ΑΒ Βασιλόπουλος η Αλεξία Μαχαίρα μετά από 20 χρόνια. "Νιώθω ότι μεγάλωσα στην ΑΒ, δεν θα είναι εύκολο μετά από 20 χρόνια γιατί είναι ως οικογένεια μου", ανέφερε η ίδια συγκινημένη.

Η ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΤΗΣ

Η επαγγελματική της διαδρομή ξεκίνησε από τον χώρο της διαφήμισης και της επικοινωνίας, περνώντας από θέσεις όπως Account Executive στην Publicis Hellas, Account Manager στην Leon and Partners, Account Supervisor στην UpSet! και Account Director στη Lowe Athens.

Από τον Απρίλιο του 2006 έως σήμερα κατέχει τη θέση του Corporate Communication & Sustainability Manager στην ΑΒ Βασιλόπουλος, συμπληρώνοντας περισσότερα από 20 χρόνια παρουσίας στην εταιρεία. Στον ρόλο αυτό έχει την ευθύνη της εταιρικής επικοινωνίας, τόσο εσωτερικά, όσο και εξωτερικά, καθώς και της στρατηγικής για τη βιώσιμη ανάπτυξη και το υπεύθυνο λιανεμπόριο.

Η κα. Μαχαίρα έχει σπουδές στις Διεθνείς Σχέσεις και Διεθνείς Υποθέσεις από το The American University of Paris, ενώ έχει επίσης φοιτήσει στο Panthéon-Assas Université.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ

ΤΟ "ΟΧΙ" ΣΕ FUNDS, ΤΟ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΟ ΕΞΑΓΟΡΩΝ ΚΑΙ Ο ΤΖΙΡΟΣ €60+ ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ - ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΒ ΤΟ 30% ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Στην περαιτέρω ενίσχυση της πολυετούς συνεργασίας με την ΑΒ Βασιλόπουλος, μέσα από μια νέα αποκλειστική σειρά προϊόντων χοιρινού κρέατος που θα φέρει τη brand Μητσοπούλος και τη σφραγίδα της αλυσίδας, εστιάζει μεταξύ άλλων η εταιρεία. Τα νέα προϊόντα αναμένεται να τοποθετηθούν στα ράφια των καταστημάτων από τις αρχές Αυγούστου, ενισχύοντας μια συνεργασία που συγκαταλέγεται στις σημαντικότερες για την Μητσοπούλος. Η σχέση των δύο πλευρών έχει βαθιές ρίζες, καθώς, σύμφωνα με τη διοίκηση της Μητσοπούλος, ξεκίνησε από την εποχή του Γεράσιμου Βασιλόπουλου, ο οποίος υπήρξε από τους πρώτους επιχειρηματίες στην Ελλάδα που επένδυσαν στην τυποποίηση προϊόντων κρέατος, μεταφέροντας πρακτικές που είχαν ήδη αναπτυχθεί στο εξωτερικό. Η ΑΒ, σύμφωνα με τα όσα αναφέρει ο Brand President της ΑΒ Βασιλόπουλος, Νίκος Λαβίδας, ήταν η πρώτη αλυσίδα super market που επένδυσε συστηματικά στην εξέλιξη της κατηγορίας κρέατος και στην ανάπτυξη της τυποποίησης, με τις δύο εταιρείες να πραγματοποιούν ακόμη και κοινές επισκέψεις στο εξωτερικό για τη μελέτη αντίστοιχων μοντέλων.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΒ

Σήμερα, η συνεργασία με την ΑΒ Βασιλόπουλος αντιπροσωπεύει περίπου το 30% του κύκλου εργασιών της Μητσοπούλος, ξεπερνώντας τα €17 εκατ. σε αξία πωλήσεων. Συνολικά, το οργανωμένο λιανεμπόριο αποτελεί το βασικό κανάλι διάθεσης για την εταιρεία, καθώς το 80%-85% των πωλήσεων της προέρχεται από τα super market, ενώ παράλληλα διαθέτει κρέας, κρεατοσκευάσματα και παράγωγα προϊόντα.

Για το 2025 ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε στα €55 εκατ., με τη διοίκηση να θέτει ως στόχο για το 2026 την υπέρβαση των €60 εκατ. Παρά τη θετική πορεία των πωλήσεων, η κερδοφορία εξακολουθεί να αποτελεί πρόκληση, καθώς το αυξημένο κόστος ενέργειας, ζωοτροφών, μεταποίησης και μεταφορών έχει περιορίσει σημαντικά τα περιθώρια της τελευταίας διετίας. Σήμερα η εταιρεία λειτουργεί με περιθώριο EBITDA της τάξης του 4%-4,5%, επιδιώκοντας σταδιακή βελτίωση των αποδόσεων.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €30 ΕΚΑΤ.

Σε εξέλιξη βρίσκεται επενδυτικό πρόγραμμα περίπου €30 εκατ., το οποίο ξεκίνησε το 2023 και αναμένεται να ολοκληρωθεί σε ορίζοντα επταετίας. Ήδη έχει υλοποιηθεί περίπου το 1/3, με τη συνδρομή πόρων του Ταμείου Ανάκαμψης.

Στο επίκεντρο των επενδύσεων βρίσκονται οι αυτοματισμοί και τα ρομποτικά συστήματα στις

διαδικασίες κοπής και συσκευασίας, καθώς η εταιρεία επιχειρεί να αντιμετωπίσει τη διαρκώς αυξανόμενη δυσκολία εύρεσης ανθρώπινου δυναμικού. Αν και απασχολεί περίπου 400 εργαζόμενους, η διοίκηση εκτιμά ότι η έλλειψη προσωπικού θα αποτελέσει ακόμη μεγαλύτερη πρόκληση τα επόμενα χρόνια. Σήμερα, μεγάλο μέρος της διαδικασίας συσκευασίας πραγματοποιείται χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση, με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας και της αποδοτικότητας.

Οι ανάγκες ανάπτυξης αποτυπώνονται και στις υποδομές της εταιρείας. Οι υφιστάμενες εγκαταστάσεις λειτουργούν πλέον αποκλειστικά ως παραγωγικοί χώροι, ενώ στις μονάδες λειτουργούν 14 γραμμές τυποποίησης και συσκευασίας. Ως αποτέλεσμα, σχεδιάζονται νέες επεκτάσεις σε ψυκτικούς θαλάμους, αποθηκευτικούς χώρους και υποδομές logistics.

ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ ΣΤΗΝ ΚΟΡΙΝΘΟ

Στα επόμενα πλάνα περιλαμβάνεται η ανάπτυξη νέας μονάδας στην Κόρινθο, επιφάνειας περίπου 5.000 τ.μ., η οποία θα επικεντρωθεί στην παραγωγή ψημένων προϊόντων. Η συγκεκριμένη κατηγορία αντιπροσωπεύει σήμερα το 6%-7% του τζίρου της, ωστόσο εμφανίζει σταθερά αυξητικές τάσεις.

Η Μητσοπούλος επενδύει επίσης στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, με στόχο να διαφοροποιήσει την παρουσία του χοιρινού κρέατος στο λιανεμπόριο. Στο πλαίσιο αυτό σχεδιάζει την είσοδο προϊόντων όπως πανέ χοιρινό σνίτσελ, το οποίο θα διατίθεται αποκλειστικά μέσω της ΑΒ Βασιλόπουλος, ενώ εξετάζεται και η διεύρυνση της γκάμας με χοιρινά nuggets. Η εταιρεία εκτιμά ότι η ανάπτυξη των νέων κωδικών μπορεί να αποτελέσει σημαντικό μοχλό αύξησης των πωλήσεων τα επόμενα χρόνια. Παράλληλα, διατηρεί παρουσία στην οργανωμένη εστίαση, συνεργαζόμενη με αλυσίδες όπως οι Pizza Fan και Γρηγόρης, καθώς και με βιομηχανικούς πελάτες του κλάδου τροφίμων, όπως η Alfa Pastry. Σημαντική παραμένει και η δραστηριότητά της στο κανάλι HoReCa και στα ψητοπωλεία.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η εξαγωγική δραστηριότητα της Μητσοπούλος επικεντρώνεται κυρίως σε προϊόντα προστιθέμενης αξίας, όπως γύρος χοιρινός, γύρος κοτόπουλο και άλλα κρεατοσκευάσματα που διατίθενται σε αγορές της Ευρώπης. Ωστόσο, η διοίκηση εκτιμά ότι η ανάπτυξη των νέων, διαφοροποιημένων προϊόντων χοιρινού μπορεί μελλοντικά να δημιουργήσει προϋποθέσεις και για εξαγω-



γές κρέατος με ελληνική ταυτότητα και υψηλότερη προστιθέμενη αξία.

ΑΝΟΙΚΤΗ ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΟΧΙ ΣΕ ΠΩΛΗΣΗ

Αναφορικά με τα σενάρια συγκέντρωσης του κλάδου, η διοίκηση της Μητσοπούλος ξεκαθαρίζει ότι δεν βρίσκεται σε διαδικασία αναζήτησης επενδυτή ή εξαγοράς της. Όπως επισημαίνεται, η επιχείρηση συνεχίζει να επενδύει συστηματικά κάθε χρόνο, χωρίς να αναζητά "σανίδα σωτηρίας" ή λύσεις ανάγκης.

Η στρατηγική επικεντρώνεται στη διατήρηση της οικογενειακής φυσιογνωμίας της και στην οργανική ανάπτυξη, με έμφαση σε υγιείς συνεργασίες που μπορούν να ενισχύσουν περαιτέρω την παρουσία της στην αγορά. Παράλληλα, η διοίκηση δεν αποκλείει επιχειρηματικές συζητήσεις εφόσον υπάρξουν εξαιρετικές προτάσεις, σημειώνοντας ωστόσο ότι δεν υφίσταται σχεδιασμός πώλησης. Αντίθετα, η Μητσοπούλος εξετάζει το ενδεχόμενο εξαγορών που θα μπορούσαν να επιταχύνουν την ανάπτυξη της σε κατηγορίες όπου επιδιώκει μεγαλύτερη παρουσία, με χαρακτηριστικό παράδειγμα το μοσχαρίσιο κρέας. Σύμφωνα με τη διοίκηση, αρκετές συμφωνίες εξαγορών που πραγματοποιήθηκαν τα προηγούμενα χρόνια στον κλάδο δεν συνδέονταν απαραίτητα με αναπτυξιακές στρατηγικές, αλλά με την ανάγκη εξόδου μετόχων ή επίλυσης οικογενειακών ζητημάτων διαδοχής. Όπως επισημαίνει, στόχος είναι να διασφαλιστεί η συνέχεια και η συνοχή της επιχείρησης και να αποφευχθούν μελλοντικά φαινόμενα διάσπασης που έχουν παρατηρηθεί σε άλλες οικογενειακές επιχειρήσεις. Η χρηματοοικονομική θέση της εταιρείας χαρακτηρίζεται ισχυρή, καθώς ο συνολικός δανεισμός παραμένει κάτω από τα €10 εκατ. Όπως αναφέρεται, η Μητσοπούλος έχει κατά καιρούς δεχθεί προσεγγίσεις από επενδυτικά funds, γεγονός που αποδίδεται τόσο στην αναπτυξιακή της πορεία, όσο και στα υγιή οικονομικά της μεγέθη. Ωστόσο, η διοίκηση υπογραμμίζει ότι προτεραιότητα παραμένει η αυτόνομη ανάπτυξη και η υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου που βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΑΓΟΡΕΣ ΟΙΝΟΥ
**ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ
ΓΙΑ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΕΣ ΥΨΗΛΕΣ
ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΦΕΤΟΣ**

Προς ικανοποιητικές σοδειές οίνου φαίνεται να κατευθύνονται φέτος η Ισπανία και η Ιταλία \, γεγονός που ήδη προκαλεί προβληματισμό σε επαγγελματικούς φορείς του κλάδου σχετικά με την ισορροπία της αγοράς και την πιθανή ανάγκη διαχείρισης των παραγόμενων ποσοτήτων.

νΟι εκτιμήσεις παραμένουν προκαταρκτικές, καθώς οι τελικές αποδόσεις θα εξαρτηθούν από τις καιρικές συνθήκες μέχρι τον τρύγο. Μέχρι στιγμής, ωστόσο, οι μετεωρολογικές συνθήκες χαρακτηρίζονται γενικά ευνοϊκές και στις δύο χώρες, με επαρκείς βροχοπτώσεις τον χειμώνα και την άνοιξη και χωρίς έντονα ακραία φαινόμενα σε πρώιμο στάδιο.

ΕΥΝΟΪΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ

Στην Ισπανία, παράγοντες της αγοράς επισμαίνουν ότι οι υψηλές θερμοκρασίες των τελευταίων ετών έχουν επηρεάσει σημαντικά την παραγωγή, με θερμοκρασίες που κατά τόπους φτάνουν έως και τους 45°C. Για το 2026, ωστόσο, οι συνθήκες εμφανίζονται πιο σταθερές, υποστηρίζοντας καλύτερη ανάπτυξη των αμπελώνων.

Στην Ιταλία, οι συνθήκες χαρακτηρίζονται επίσης ήπιες, με τοπικές επιπτώσεις από χαλαζοπτώσεις και διαφοροποιήσεις ανά περιοχή, χωρίς όμως ενδείξεις ευρείας καταστροφικής επίδρασης.

ΠΙΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Παρά τη θετική εικόνα, εκπρόσωποι του κλάδου προειδοποιούν ότι η περίοδος μέχρι τον τρύγο παραμένει κρίσιμη, καθώς οι τελικές αποδόσεις μπορούν να διαφοροποιηθούν σημαντικά. Επιπλέον, επισμαίνεται ότι οι αρχικές αισιόδοξες προβλέψεις στο παρελθόν δεν επιβεβαιώθηκαν πάντα στην πράξη.

Στην Ισπανία καταγράφονται επίσης δομικές αλλαγές στον αγροτικό τομέα, με μέρος των αμπελουργικών εκτάσεων να μετατρέπεται σε άλλες καλλιέργειες, όπως φιστίκια και αμύγδαλα. Στην Ιταλία, αντίθετα, ήδη συζητούνται και εφαρμόζονται μέτρα ελέγχου της παραγωγής, όπως περιορισμοί στις αποδόσεις και στις νέες άδειες φύτευσης, με στόχο τη σταθεροποίηση της σχέσης προσφοράς και ζήτησης. Μεταξύ των προτάσεων περιλαμβάνεται και η προσωρινή αναστολή νέων φυτεύσεων.

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

Τα αποθέματα οίνου παραμένουν σημαντικός παράγοντας για την αγορά. Στην Ιταλία καταγράφονται περίπου 52 εκατομμύρια εκατόλιτρα αποθεμάτων, με μεγάλο μέρος να αφορά προϊόντα ονομασίας προέλευσης και γεωγραφικής ένδειξης. Στην Ισπανία, τα αποθέματα εμφανίζονται μειωμένα σε ετήσια βάση, λόγω προηγούμενων χαμηλών σοδειών, χωρίς όμως να αίρεται η αβεβαιότητα για την ισορροπία της αγοράς.

Η ΑΝΗΣΥΧΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Παρά τις διαφοροποιήσεις μεταξύ χωρών, παράγοντες του κλάδου εκφράζουν ανησυχία για το ενδεχόμενο ταυτόχρονα υψηλών σοδειών σε πολλές ευρωπαϊκές αγορές, γεγονός που θα μπορούσε να εντείνει τις πιέσεις στις τιμές και να δυσκολέψει την απορρόφηση της παραγωγής.

Στην Ιταλία, πάντως, δεν εξετάζονται εκτεταμένα προγράμματα εκρίζωσης αμπελώνων, καθώς θεωρούνται πρακτικά και πολιτισμικά δύσκολα εφαρμόσιμα, δεδομένης της μακράς παράδοσης της αμπελουργίας σε πολλές περιοχές της χώρας.



• MY MARKET
**ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ
ΓΙΑ ΤΗΝ
ΙΧΝΗΛΑΣΙΜΟΤΗΤΑ
ΦΡΕΣΚΩΝ
ΦΡΟΥΤΩΝ ΚΑΙ
ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ**

Τη νέα καμπάνια με τίτλο “Μπαίνουμε σε ξένα χωράφια” παρουσίασαν τα My market, με στόχο την ανάδειξη της δυνατότητας ενημέρωσης των καταναλωτών σχετικά με την προέλευση των φρέσκων φρούτων και λαχανικών που διατίθενται στα καταστήματά τους.

QR CODES

Στο επίκεντρο της πρωτοβουλίας βρίσκονται τα φρέσκα προϊόντα από τοπικούς παραγωγούς. Μέσω QR Codes που είναι τοποθετημένα στα ράφια των προϊόντων μαναβικής, οι καταναλωτές μπορούν να αποκούν πρόσβαση σε πληροφορίες σχετικά με την προέλευσή τους, χρησιμοποιώντας το κινητό τους τηλέφωνο.

Με τη σάρωση του QR Code, οι χρήστες μεταφέρονται σε ειδικά διαμορφωμένη ψηφιακή σελίδα, όπου παρέχονται πληροφορίες για την ποικιλία του προϊόντος, την ημερομηνία φύτευσης, το όνομα του παραγωγού ή της εταιρείας και την περιοχή προέλευσης.

E-CERT

Για την ιχνηλασιμότητα των εγχώριων φρούτων και λαχανικών αξιοποιείται το ανεξάρτητο λογισμικό e-cert, μέσω του οποίου πραγματοποιείται η παρακολούθηση και ο έλεγχος των προϊόντων σε όλα τα στάδια της εφοδιαστικής αλυσίδας πριν φτάσουν στον τελικό καταναλωτή.

• **DIAGEO**

ΣΧΕΔΙΟ ΠΕΡΙΚΟΠΗΣ 150 ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΙΡΛΑΝΔΙΑ

Η Diageo ενημέρωσε την ιρλανδική κυβέρνηση για πιθανές περικοπές θέσεων εργασίας στη χώρα, οι οποίες εκτιμάται ότι θα επηρεάσουν περίπου 150 εργαζομένους, σύμφωνα με δημοσιεύματα.

Η εταιρεία απασχολεί περίπου 1.200 εργαζομένους στην Ιρλανδία σε διάφορους τομείς, όπως η ζυθοποίηση, η παραγωγή λικέρ, το μάρκετινγκ, οι πωλήσεις και οι εμπορικές δραστηριότητες, σύμφωνα με δημοσίευμα του RTÉ.

Το Υπουργείο Επιχειρήσεων της Ιρλανδίας επιβεβαίωσε ότι έλαβε από την Diageo Ireland ειδοποίηση για προτεινόμενες ομαδικές απολύσεις, ανέφερε σχετικό δημοσίευμα, επικαλούμενο εκπρόσωπο του υπουργείου.

Η ΕΝΤΟΛΗ ΤΟΥ ΝΕΟΥ CEO

Ο νεοδιορισθείς CEO και πρώην στέλεχος των Unilever και Tesco, Dave Lewis, έδω-



Dave Lewis, CEO, Diageo

σε εντολή στους επικεφαλής των τμημάτων να μειώσουν το προσωπικό και να περιορίσουν το λειτουργικό κόστος στο πλαίσιο εταιρικής αναδιάρθρωσης, σύμφωνα με δημοσίευμα των Financial Times.

Τον Φεβρουάριο, ο Lewis αναθεώρησε προς τα κάτω τις ετήσιες προβλέψεις της εταιρείας και περιέκοψε το μέρισμα, στο πλαίσιο της προσπάθειάς του να μειώσει το χρέος

και να επαναφέρει την εταιρεία σε αναπτυξιακή τροχιά.

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΙΡΛΑΝΔΙΑ

Νωρίτερα, η εταιρεία ποτών εγκαινίασε τη νέα ζυθοποιία Littleconnell Brewery στο Newbridge της Ιρλανδίας, έπειτα από επένδυση ύψους σχεδόν €300 εκατ. Το έργο εντάσσεται στο ευρύτερο επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας, ύψους σχεδόν €1 δισ., για τις δραστηριότητές της στην Ιρλανδία κατά την περίοδο 2020-2029. Η επένδυση αυτή στήριξε επίσης τις επεκτάσεις των εγκαταστάσεων στο St James's Gate καθώς και της μονάδας συσκευασίας της Diageo στο Μπέλφαστ. Τότε, η Diageo είχε επισημάνει ότι η νέα ζυθοποιία κατασκευάστηκε σε διάστημα μικρότερο των 18 μηνών και δημιούργησε 650 θέσεις εργασίας κατά τη φάση της κατασκευής. Σε συνεργασία με τον οργανισμό Enterprise Ireland, το έργο δημιούργησε επίσης 50 μόνιμες θέσεις εργασίας.

• **ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ**

ΜΕ 33,3% Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΦΡΑΓΚΟΥΛΗ ΑΠΟ ΤΑ ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΑ ΑΥΓΑ - ΠΡΟΧΩΡΑ Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ €700 ΧΙΛ. ΓΙΑ ΝΕΟ ΖΥΘΟΠΟΙΕΙΟ

Νέα σελίδα για τη Ζυθοποιία Ηπείρου- "Στάλα" που μετατρέπεται σε ΑΕ και αποκτά τρίτο μέτοχο. Ο λόγος για την οικογένεια Φραγκούλη, ιδιοκτήτρια της Πτηνοτροφικής Ιωαννίνων, γνωστής από το brand Ηπειρώτικα Αυγά, η οποία, όπως πληροφορείται το FNB Daily, εισέρχεται στην εταιρεία αποκτώντας το 1/3 των μετοχών της.

ΑΠΟ 1/3 ΚΡΑΤΟΥΝ ΖΟΙΝΟΣ ΚΑΙ ΙΔΡΥΤΕΣ

Πρόκειται για τη δεύτερη μετοχική αλλαγή τα τελευταία 5 χρόνια, καθώς το 2022 η Ζοίνος είχε αποκτήσει το 50% από τους Σάκη Δόση, Άννη Ζώνη και Αλέξανδρο Ντάφλο που είχαν προχωρήσει στην ίδρυση της Ζυθοποιίας

Ηπείρου τον Ιανουάριο του 2014. Τόσο οι τρεις ιδρυτές, όσο και η Ζοίνος, θα διατηρήσουν από 1/3 των μετοχών ενώ καθήκοντα Διευθύνοντα Συμβούλου θα αναλάβει ο οικονομολόγος Βασίλης Μήτσιος, πρώην Διευθυντής της ΕΑΣ Ιωαννίνων.

ΣΤΗΝ ΒΙΠΕ Η ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ

Οι μετοχικές ανακατατάξεις, πάντως, όχι μόνο δεν αλλάζουν αλλά, αντίθετα, επιταχύνουν την υλοποίηση του αναπτυξιακού σχεδιασμού που περιλαμβάνει την κατασκευή νέου ζυθοποιείου στην ΒΙΠΕ Ιωαννίνων. Το ύψος της επένδυσης φτάνει τα €700 χιλ. Εξάλλου, το αμέσως επόμενο διάστημα στην γκάμα της εταιρείας θα προστεθεί και η Στάλα

Pils, συμπληρώνοντας τις Pale Ale, Red Ale ("Στάλα Ρούσα") και India Pale Ale (Jamala) που παραμένουν στο χαρτοφυλάκιο.

DATA (σε €χιλ.)	
Κύκλος Εργασιών	
2024:	126
2023:	106
2022:	82
EBIT	
2024:	(13)
2023:	4
2022:	(8)
Αποτέλεσμα προ φόρων	
2024:	(14)
2023:	1
2022:	(8)



Παναγιώτης Φραγκούλης, Γενικός Διευθυντής, Πτηνοτροφική Ιωαννίνων

ΣΤΑ €135 ΧΙΛ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2025

Το πλάνο για το μέλλον προβλέπει το λανσάρισμα μπύρας και σε αλουμινένιο κουτάκι όπως επίσης σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών, ο οποίος το 2025 ανήλθε σε €135 χιλ.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• ΓΑΛΑΚΤΟΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΛΗΜΝΟΥ

ΤΟ ΠΩΛΗΤΗΡΙΟ ΣΤΟ ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΜΑΡΚΑΚΗ ΚΑΙ Η ΔΙΑΜΑΧΗ ΜΕ ΤΗΝ PROLACTA ΓΙΑ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ

Σε αναζήτηση αγοραστή για την τυροκομική μονάδα που διατηρεί στον Άγιο Δημήτριο Λήμνου βρίσκεται η Γαλακτοτυροκομική Λήμνου ΑΕ της οικογένειας Μαρκάκη, έχοντας αναθέσει τη σχετική διαδικασία στη δικηγорική εταιρεία Ν.Τ. Αγαπνός & Συνεργάτες. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, πρόκειται για την μονάδα που είχε εκμισθωθεί το 2024 στην Prolacta, εταιρεία του Αλέξανδρου Σαμολαδά, με προοπτική, [όπως μας είχε ο ίδιος αναφέρει σε σχετικό ρεπορτάζ](#), να εξαγορασθεί εντός τριετίας.

Η ΠΡΟΣΦΥΓΗ ΣΤΟΝ ΟΒΙ

Η συνεργασία, ωστόσο, μεταξύ των δύο πλευρών κάθε άλλο παρά ανέφελα εξελίχθηκε στην πορεία, όπως υποδεικνύει η διαμάχη το 2025 ενώπιον της Επιτροπής Σημάτων του Οργανισμού Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας. Η Γαλακτοτυροκομική Λήμνου είχε προσφύγει εναντίον της Prolacta για την κατοχύρωση του σήματος "Τυροκομείου Μαρκάκη", το οποίο εν ολίγοις θεωρούσε ότι δημιουργούσε σύγχυση στους καταναλωτές και επιχειρούσε να εκμεταλλευθεί την "καθιερωμένη φήμη" της.

ΒΑΡΙΔΙ ΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΧΡΕΟΣ

Σύμφωνα πάντως με πληροφορίες του Fnb Daily η μονάδα αυτή τη στιγμή δεν λειτουργεί και βγαίνει προς πώληση όντας υποθηκωμένη για τραπεζικά δάνεια της Γαλακτοτυροκομικής Λήμνου τα οποία, σύμφωνα με τον τελευταίο δημοσιευμένο ισολογισμό, ανέρχονταν στο τέλος του 2024 σε €520 χιλ., με τον τζίρο να βρίσκεται στα €871 χιλ. Μάλιστα, τις δύο προηγούμενες χρονιές, ο κύκλος εργα-

σιών της εταιρείας ήταν αρκετά μικρότερος των τραπεζικών χρεών.

DATA ΓΑΛΑΚΤΟΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΛΗΜΝΟΥ

(σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 871

2023: 362

2022: 409

EBIT

2024: 44

2023: 12

2022: (104)

Αποτέλεσμα προ φόρων

2024: 39

2023: 7

2022: (110)

Τραπεζικά Δάνεια

2024: 520

2023: 523

2022: 528

Παρά τα οικονομικά του προβλήματα πάντως, το τυροκομείο της οικογένειας Μαρκάκη είναι από τις πλέον ιστορικές επιχειρήσεις του κλάδου στο ΒΑ Αιγαίο, με παρουσία από το 1979. Ιδρύθηκε από τον Γιώργο Μαρκάκη και πλέον τα νιά έχουν περάσει στο γιο του, Σταμάτη Μαρκάκη.

Στη διάρκεια της διαδρομής του, εκτός από Φέτα Λήμνου ΠΟΠ, παρήγαγε παραδοσιακά τυριά όπως το Καλαθάκι Λήμνου ΠΟΠ και το Μελίχλωρο Λήμνου (σ.σ. έχει κατατεθεί φάκελος για αναγνώριση ΠΟΠ) ενώ τα προϊόντα της έχουν διατεθεί, μεταξύ άλλων, στην

Αθήνα και την Βόρεια Ελλάδα, σε αλυσίδες όπως η ΑΒ Βασιλόπουλος, καθώς και σε ξένες αγορές, όπως η Αυστραλία, η Γερμανία και η Αφρική.

ΤΑ ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Σύμφωνα με τα σχετικά έγγραφα που παραθέτει η Ν.Τ. Αγαπνός & Συνεργάτες, η εξειδίκευση και η διαφοροποίηση των προϊόντων του, σε συνδυασμό με την ισχυρή κτηνοτροφική παραγωγή της Λήμνου αποτελούν μερικά από τα δυνατά σημεία για τους ενδιαφερόμενους αγοραστές καθώς διασφαλίζουν επάρκεια αλλά και υψηλή ποιότητα πρώτης ύλης για την τυροκομική δραστηριότητα.

"Το δίκτυο παραγωγών του νησιού είναι διαχειρίσιμο και συγκεντρωμένο, γεγονός που διευκολύνει τη συνεργασία και τη διασφάλιση ποιοτικής πρώτης ύλης. Με την κατάλληλη οργάνωση και επενδυτική στρατηγική, υπάρχει η δυνατότητα σταδιακής απορρόφησης σημαντικού ποσοστού της τοπικής παραγωγής γάλακτος μέσα στα επόμενα χρόνια", αναφέρεται χαρακτηριστικά.

Στα υπόλοιπα πλεονεκτήματά του συμπεριλαμβάνονται:

- Υφιστάμενο πελατολόγιο και συνεργασίες
- Λειτουργικές εγκαταστάσεις έτοιμες προς χρήση
- Πλήρης εξοπλισμός τυροκομείου
- Δυνατότητα επεξεργασίας περίπου 10 τόνων γάλακτος ανά παραγωγική διαδικασία
- Παραγωγή προϊόντων με ισχυρή ταυτότητα: Καλαθάκι Λήμνου ΠΟΠ Μελίχλωρο Λήμνου
- Εγκαταστάσεις σχεδιασμένες εξ αρχής για τυροκομική χρήση, διευκολύνοντας την αδειοδότηση και λειτουργία

ΤΟ ΑΚΙΝΗΤΟ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

Το προς πώληση ακίνητο έχει συνολική έκταση 4.143 τ.μ., με τις κτιριακές εγκαταστάσεις να καταλαμβάνουν 855 τ.μ., εκ των οποίων το τυροκομείο 617 τ.μ., ο χώρος παραλαβής γάλακτος 28 τ.μ. και ο ψυκτικός θάλαμος 53 τ.μ. Ο τυροκομικός του εξοπλισμός, όπως αναφέρεται, είναι πλήρης, περιλαμβάνεται στην πώληση και επιτρέπει την άμεση λειτουργία της μονάδας.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• **MONDELEZ**

ΟΙ 9 START-UPS ΠΟΥ ΕΠΕΛΕΞΕ ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ COLAB TECH 2026

Η Mondelez International ανακοίνωσε τις εννέα νεοφυείς επιχειρήσεις που επιλέχθηκαν για το πρόγραμμα CoLab Tech 2026, έναν επιταχυντή επιχειρηματικής ανάπτυξης που εστιάζει στις αναδυόμενες τεχνολογίες στον κλάδο των snacks.

Το φετινό πρόγραμμα, που αποτελεί τον τρίτο κύκλο του θεσμού, στοχεύει στην αντιμετώπιση προκλήσεων που σχετίζονται με την περιβαλλοντική βιωσιμότητα, την εφοδιαστική αλυσίδα και το κανονιστικό πλαίσιο, ενώ παράλληλα επιδιώκει να ενισχύσει την καινοτομία και να βελτιώσει την καταναλωτική εμπειρία.

ΠΟΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΠΙΛΕΧΘΗΚΑΝ

Περισσότερες από 200 εταιρείες υπέβαλαν αίτηση συμμετοχής στο πρόγραμμα, με τις εννέα που επιλέχθηκαν να προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα καινοτόμων λύσεων, όπως σημείωσε η εταιρεία.

- Η Akarso Bio, η οποία αναπτύσσει προβιοτικές νανοΐνες που συμβάλλουν στην υγεία του εντέρου και στην ενίσχυση του αισθήματος κορεσμού
- Η Alpine Bio, που παράγει πρωτεϊνικά συστατικά σόγιας με λειτουργικά χαρακτηριστικά παρόμοια με εκείνα των γα-

λακτοκομικών προϊόντων και με χαμηλότερο περιβαλλοντικό αποτύπωμα

- Η Attribute Analytics, μια πλατφόρμα τεχνητής νοημοσύνης που συνδέει και αξιοποιεί δεδομένα με στόχο τη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και την ενίσχυση της καινοτομίας
- Η Cal-San, η οποία αναπτύσσει τεχνολογία αφυδάτωσης με τη χρήση μικροκυμάτων για την παραγωγή premium snack
- Η De3rbio, που αξιοποιεί την τεχνητή νοημοσύνη στη βιομηχανική βιοπαραγωγή για τη δημιουργία λειτουργικών συστατικών που συμβάλλουν στη βελτιστοποίηση βιολογικών λειτουργιών του ανθρώπινου οργανισμού
- Η Nfinite Paper, η οποία προσφέρει ανακυκλώσιμο χαρτί υψηλής προστασίας ως εναλλακτική λύση στις πλαστικές συσκευασίες



Dirk Van de Put,
CEO, Mondelez

- Η Nourish Ingredients, πρωτοπόρος στην ανάπτυξη εξειδικευμένων λιπαρών συστατικών χωρίς ζωικές πρώτες ύλες για πιο βιώσιμα προϊόντα
- Η Nous, η οποία αναπτύσσει λειτουργικά συστατικά με ουδέτερη γεύση και πλήρη διαλυτότητα
- Η Ruby Bio, που παράγει συστατικά από ανανεώσιμες πρώτες ύλες με στόχο τη βελτίωση προϊόντων αρτοποιίας και ροφημάτων

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Οι εταιρείες που επιλέχθηκαν θα συμμετάσχουν σε ένα πρόγραμμα διάρκειας οκτώ εβδομάδων, το οποίο περιλαμβάνει καθοδήγηση από στελέχη και ειδικούς, διαδικτυακές συνεδρίες και πρόσβαση στο δίκτυο συνεργατών και επαγγελματιών επαφών της Mondelez International.

• Debrief •

“ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΠΑΡΑΛΙΑ” ΙΣΟΝ ΕΣΟΔΑ-ΕΞΟΔΑ

Φωτιά οι τιμές, καίνε περισσότερο και από τον ήλιο του μεσημεριού, απαγορευτική η είσοδος στις οργανωμένες παραλίες. Το γνωστό καλοκαιρινό θέμα, που αρχίζει να κάνει και πάλι την εμφάνισή του (φέτος μαζί με τον λαγοκέφαλο και τις τσουύτρες).

Και αν για τα θαλάσσια πλάσματα που μας “απειλούν” δεν μπορούμε να τα βάλουμε με τη φύση, για τις ξαπλώστρες τα πράγματα είναι εξαιρετικά απλά: το θέμα δεν υφίσταται καν. Ποτέ δεν υπήρξε, γιατί δεν ισχύει κάποιος νόμος – γραπτός ή άγραφος – που να μας υποχρεώνει να πάμε σε οργανωμένη παραλία.

Η φράση-κλειδί είναι “οργανωμένη παραλία”. Οργανωμένη παραλία σημαίνει επιχεί-

ρηση. Δηλαδή έσοδα-έξοδα. Κάποιος ιδιώτης έχει νοικιάσει τον χώρο, έχει αναπτύξει κάποιες υποδομές, έχει υπαλλήλους που πληρώνει, όπως επίσης και ρεύμα, νερό, τηλέφωνο, κ.λπ. Συνεπώς για να πληρώσει όλα τα παραπάνω και να έχει και κέρδος, πρέπει να έχει έσοδα. Οπότε θα πουλάει προϊόντα και θα νοικιάζει ξαπλώστρες, εφ’ όσον φυσικά έχει εξασφαλίσει την απαιτούμενη άδεια.

Κατά συνέπεια δεν καταλαβαίνω καθόλου την επαναλαμβανόμενη γκρίνια για τις τιμές στις ξαπλώστρες, τις ομπρέλες, τα club sandwich και τα mojito στις παραλίες. Όποιος θέλει ή όποιος έχει, δίνει τον όβολό του και απολαμβάνει τις σχετικές υπηρεσί-

ες. Όποιος δεν θέλει ή δεν έχει, μπορεί να βάλει την ομπρέλα του στην άμμο, να απλώσει την πετσέτα του και να πάρει ένα snack από το σπίτι.

Η μόνη περίπτωση που δικαιολογείται η διαμαρτυρία, είναι αν το κράτος δεν έχει προβλέψει παραλίες με ελεύθερη πρόσβαση για όλους. Εκεί, ναι, υπάρχει πρόβλημα. Σε διαφορετική περίπτωση, δεν υπάρχει κανένας λόγος συζήτησης για ακριβές ξαπλώστρες. Είναι σαν να διαμαρτυρόμαστε για την τιμή στο καβίारी. Μπορούμε, ευτυχώς, να ζήσουμε και χωρίς αυτό.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ ΒΙΚΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑΤΟΣ JUNIORS ΤΗΣ Ε.Φ.Ο.Α.

Το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ στηρίζει το Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Juniors της Ελληνικής Φίλαθλης Ομοσπονδίας Αντισφαίρισης (Ε.Φ.Ο.Α.), το οποίο θα διεξαχθεί στις εγκαταστάσεις του Aristotelis Mouratoglou Tennis Center.

Η διοργάνωση περιλαμβάνει τα Πανελλήνια Πρωταθλήματα στις κατηγορίες U10, U14 και

U16, αναδεικνύοντας τη νέα γενιά του ελληνικού τένις και δίνοντας τη δυνατότητα σε νεαρούς αθλητές να συμμετάσχουν σε μια διοργάνωση πανελλαδικής εμβέλειας.

Με τη συμμετοχή αθλητών από όλη την Ελλάδα, το πρωτάθλημα αποτελεί θεσμό για την ανάπτυξη της αντισφαίρισης στη χώρα, συμβάλλοντας στην καλλιέργεια και εξέλιξη



νέων αθλητών.

Μέσω της στήριξής του στη διοργάνωση, το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ συνεχίζει την παρουσία του σε πρωτοβουλίες που συνδέονται με τον αθλητισμό και τη νέα γενιά, στο πλαίσιο των δράσεών του για την υποστήριξη αθλητικών διοργανώσεων και αθλητικών αξιών.

Business Maker

ΠΟΥ ΣΚΟΝΤΑΦΤΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Αν κάτι προκύπτει από τις συζητήσεις που έχουν γίνει το τελευταίο διάστημα μεταξύ κυβέρνησης και οργανωμένου λιανεμπορίου, είναι ότι η περίφημη συμφωνία κυρίων για συγκράτηση των τιμών με αντάλλαγμα την άρση του πλαφόν, δύσκολα θα βρει πρόθυμους υποστηρικτές στα super market. Στελέχη του κλάδου εμφανίζονται ιδιαίτερα επιφυλακτικά απέναντι σε κάθε πρόταση που μεταφέρει το βάρος της μάχης κατά της ακρίβειας αποκλειστικά στη λιανική. Όπως υποστηρίζουν, οι αλυσίδες λειτουργούν εδώ και χρόνια υπό καθεστώς πλαφόν στο μικτό περιθώριο κέρδους, ενώ παράλληλα βρίσκονται διαρκώς αντιμέτωπες με τον κίνδυνο υψηλών προστίμων σε περίπτωση αποκλίσεων από το ισχύον πλαίσιο. "Δεν μπορεί να ζητείται από τα super market να απορ-

ροφούν συνεχώς το κόστος χωρίς να εξετάζεται τι συμβαίνει στους υπόλοιπους κρίκους της αλυσίδας", αναφέρουν χαρακτηριστικά παράγοντες της αγοράς. Οι ίδιοι σημειώνουν ότι το ενεργειακό κόστος παραμένει υψηλό, οι μεταφορές εξακολουθούν να επιβαρύνουν τους προϋπολογισμούς των επιχειρήσεων και οι μισθολογικές δαπάνες αυξάνονται σταθερά. Σε αυτό το περιβάλλον, η προοπτική μιας άτυπης συμφωνίας για ακόμη χαμηλότερες τιμές αντιμετωπίζεται ως μη ρεαλιστική. Οι αλυσίδες υποστηρίζουν ότι τα καθαρά περιθώρια κέρδους στα τρόφιμα είναι ήδη ιδιαίτερα περιορισμένα και σε αρκετές περιπτώσεις κινούνται κοντά στο 1,5%. Παράλληλα, αρκετά στελέχη εκφράζουν την απορία τους για το γεγονός ότι η δημόσια συζήτηση επικεντρώνεται σχεδόν αποκλειστικά στη λι-

νική, την ώρα που οι μεγάλες βιομηχανίες και οι πολυεθνικοί όμιλοι εξακολουθούν να διατηρούν ισχυρή διαπραγματευτική θέση στην αγορά. Στο παρασκήνιο επικρατεί επίσης η εκτίμηση ότι το πλαφόν δύσκολα θα αποσυρθεί πριν από τις επόμενες εκλογικές αναμετρήσεις. Η αίσθηση που υπάρχει στον κλάδο είναι ότι η κυβέρνηση δεν επιθυμεί να αναλάβει το πολιτικό ρίσκο μιας τέτοιας απόφασης, ακόμη και αν αρκετοί παράγοντες της αγοράς θεωρούν ότι το μέτρο έχει πλέον εξαντλήσει τα όριά του. Για τους λιανεμπόρους, η συζήτηση δεν αφορά μόνο τις τιμές αλλά και τον τρόπο λειτουργίας της αγοράς. Και όσο η πίεση παραμένει μονόπλευρη, η περιβόητη συμφωνία κυρίων μοιάζει περισσότερο με θεωρητική άσκηση παρά με πιθανό σενάριο.

QUIZ: Η ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΠΑΙΡΝΕΙ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΚΑΙ ΦΕΡΝΕΙ ΓΚΡΙΝΙΑ

Με... όχι καλό μάτι, για να το πούμε κομψά, φαίνεται ότι αντιμετωπίζουν ορισμένα μέλη γνωστής επιχειρηματικής οικογένειας τις τελευταίες κινήσεις και πρωτοβουλίες της νεότερης γενιάς, η οποία τα τελευταία χρόνια αποκτά ολοένα και πιο ενεργό ρόλο στη διοίκηση και στη διαμόρφωση της στρατηγικής του ομίλου. Η γκρίνια δεν είναι καινούργια. Όσοι γνωρίζουν το παρασκήνιο της υπόθεσης λένε ότι οι διαφωνίες έχουν ξεκινήσει εδώ και αρκετό καιρό, αλλά μέχρι σήμερα παραμένουν μακριά από τη δημόσια σφαίρα. Πίσω από τις επίσημες εμφανίσεις και τις οικογενειακές φωτογραφίες, οι σχέσεις μόνο ανέφελες δεν είναι. Οι ενστάσεις αφορούν τόσο συγκεκριμένες επιχειρηματικές επιλογές, όσο και τη συνολική κατεύθυνση που ακολουθεί η εταιρεία. Κά-

ποια μέλη της οικογένειας θεωρούν ότι οι αποφάσεις που λαμβάνονται τα τελευταία χρόνια απομακρύνουν την επιχείρηση από τη φιλοσοφία πάνω στην οποία χτίστηκε η ανάπτυξή της. Άλλοι πάλι εκτιμούν ότι η αγορά αλλάζει και ότι η προσαρμογή δεν αποτελεί επιλογή αλλά αναγκαιότητα. Το βέβαιο είναι ότι η παλιά εικόνα της απόλυτης σύμπτωσης έχει αρχίσει να αποτελεί ανάμνηση. Οι διαφορετικές προσεγγίσεις για το μέλλον της εταιρείας έχουν δημιουργήσει διακριτά στρατόπεδα, τα οποία παρακολουθούν με καχυποψία τις κινήσεις της απέναντι πλευράς. Καλά πληροφορημένες πηγές περιγράφουν ένα περιβάλλον όπου οι διαφωνίες εκφράζονται πλέον ανοιχτά στις εσωτερικές συζητήσεις, ακόμη κι αν προς τα έξω διατηρούνται τα προσχήματα. "Περιμένει ο ένας τον

άλλον στη γωνία", λέει χαρακτηριστικά άνθρωπος που γνωρίζει πρόσωπα και καταστάσεις. Παρά το γεγονός ότι μέχρι στιγμής έχουν αποφευχθεί οι δημόσιες συγκρούσεις, στην αγορά αρκετοί θεωρούν ότι πρόκειται απλώς για θέμα χρόνου. Όσο η νέα γενιά διεκδικεί μεγαλύτερο χώρο και όσο οι αποφάσεις αποκτούν μεγαλύτερη βαρύτητα, τόσο δυσκολότερο γίνεται να παραμείνουν οι εντάσεις πίσω από κλειστές πόρτες. Και μπορεί προς το παρόν τα μαχαίρια να μένουν στο θηκάρι δημοσίως, όμως όσοι παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις είναι πεπεισμένοι ότι η εσωτερική αντιπαράθεση έχει ήδη ξεκινήσει. Το μόνο που μένει να φανεί είναι αν θα περιοριστεί στα οικογενειακά συμβούλια ή αν κάποια στιγμή θα περάσει και στην πρώτη γραμμή της επικαιρότητας.

Business Insight

ΟΤΑΝ ΟΙ (ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ) ΑΜΚ ΠΑΡΑΠΕΜΠΟΥΝ ΣΕ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΟΔΟ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Πλησιάζει τέλος α' εξαμήνου και τα κεφάλαια που έχουν αντλήσει οι εισηγμένες ξεπερνούν τα €7 δισ. Προφανώς τα €4,25 δισ. της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου της ΔΕΗ αποτελούν μεγάλο μέρος του καλαθιού ρευστότητας που εισφέρθηκε σε εταιρείες, πλην όμως το συνολικό ποσό ξεπερνά κάθε άλλο της περιόδου από το 2008 και μετά.

Μεγάλα ποσά αντλήθηκαν και την περίοδο 2013-2015, πρόκειται όμως για εντελώς διαφορετική περίπτωση- καθώς αφορούσε στην κεφαλαιακή υποστήριξη του εγχώριου χρηματοπιστωτικού συστήματος. Ο λόγος για ΑΜΚ, ανακεφαλαιοποιήσεις και άλλες συνδυαστικές ενέργειες προκειμένου να διασωθεί το σύστημα. Αναγκαστική η άντληση κεφαλαίων τότε - την μνημονιακή περίοδο - ουδμία σύγκριση με ότι γίνεται στην αγορά μας, τα τελευταία ένα-δύο χρόνια, και με αξιοσημείωτη ένταση από την αρχή του 2026.

Ένα εξάμηνο μεστό σε συνδυαστικές διαδικασίες άντλησης κεφαλαίων, είτε μέσω έκδοσης ομολογιακών από τις τράπεζες, και euobonds από ομίλους, μέχρι ΑΜΚ καθαρά αναπτυξιακού χαρακτήρα, στο πλαίσιο παραγωγής προστιθέμενου προϊόντος στο συλλογικό επιχειρηματικό, ευρύτερα της χώρας. Πρόκειται για διαδικασία που δεν περιορίζεται σε έναν κλάδο, λ.χ. τραπεζικό, αλλά εκτείνεται από τον ενεργειακό και τις υποδομές μέχρι την καινοτομία, την ενίσχυση της εξωστρέφειας και τα δίκτυα. Είναι η πρώτη φορά που τα κεφάλαια που αντλούνται χρηματοδοτούν τόσο ευρύ μέρος της εγχώριας επιχειρηματικότητας, πραγματικής οικονομίας που παράγει από θέσεις εργασίας μέχρι εξαγωγές.

ΔΕΗ, ΑΔΜΗΕ, Motor Oil, ΔΑΑ Ελευθέριος Βενιζέλος, Cenergy Holdings αλλά και Ideal Holdings, Aktor, όπως το σύνολο των τραπεζών και όσες είναι στη σειρά για ανάλογη διαδικασία, προσφεύγουν στις αγορές- εξασφαλίζοντας κεφάλαια με

ανταγωνιστικό κόστος που στη συνέχεια θα ρίξουν σε αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, εκσυγχρονισμό, επέκταση, ευρεσιτεχνία, αύξηση παραγωγής, εξαγωγές.

Αυτά τα €7 δισ. στην πλειονότητα τους είναι αναπτυξιακού χαρακτήρα, έχουν συντελεστή μόχλευσης (ως τελικό αποτέλεσμα στην δημιουργία ΑΕΠ) τουλάχιστον άλλη μία φορά (δηλαδή επιπλέον €7 δισ. σύμφωνα με το IOBE), λειτουργούν προσθετικά/ πολλαπλασιαστικά στην οικονομία. Η διοίκηση της ΔΕΗ **άντλησε €4,25 δισ.**, θα χρηματοδοτήσει μέρος του θηριώδους επενδυτικού προγράμματος, παράλληλα όμως διανέμει και κέρδη (μέρισμα) στους μετόχους/επενδυτές. Στην περίπτωση της συνδυάζονται οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης, η δημιουργία νέων υποδομών (λ.χ. data centers) που αναβαθμίζουν συνολικά τη θέση της χώρας. **Επίσης, όμιλοι, φορείς όπως η Motor Oil, ο ΔΑΑ** μέσω εκδόσεων σε ευρωπαϊκές αγορές ομολόγων, αφ' ενός αντλούν κεφάλαια, αφ' ετέρου προβάλλουν την ελληνική επιχειρηματικότητα σε αγορές όπως το Δουβλίνο, το Λουξεμβούργο. Τα δε κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν- κυρίως- για διεύρυνση σε νέους υπό-κλάδους, επέκταση υποδομών δημιουργώντας- συνακόλουθη- αύξηση απασχόλησης (σε εξειδικευμένο/εξειδικευμένο προσωπικό).

Το γιατί επενδύονται αυτά κεφάλαια σε ενέργεια, logistics, data centers, υποδομές, δίκτυα, εξαγωγές έχει και επενδυτικό/χρηματοπιστωτικό χαρακτήρα. Πράγματι, παρατηρώντας κάποιος σε ποιους κλάδους, ομίλους και επιχειρήσεις τοποθετείται το χρήμα, θα εκτιμούσε πως πρόκειται περισσότερο για τάση θεαματικής αύξησης κερδών, παρά "λογιστικό φούσκωμα" αποτιμήσεων. **Το γνωστό και ως Fabulous Earnings Momentum**, δηλαδή κατάσταση κατά την οποία τα καθαρά κέρδη των επιχειρήσεων αυξάνονται με ρυθμό μεγαλύτερο της (επενδυτικής)

αγοράς. Είναι περίπτωση FEMO το Euronext Athens; Για ένα μέρος του είναι, καθώς το 2025 οι 143 εισηγμένες που δημοσίευσαν αποτελέσματα - συμπεριλαμβανομένων των τραπεζών, των επενδυτικών και των ασφαλιστικών εταιρειών- εμφάνισαν καθαρά κέρδη €12,1 δισ., σημειώνοντας αύξηση κατά 4,4% σε σχέση με τη χρήση του 2024, που είχε τα σκήπτρα της καλύτερης χρήσης όλων των εποχών. Τα λειτουργικά κέρδη εκτινάχθηκαν επίσης σε ιστορικά υψηλά και στα €16,02 δισ., σημειώνοντας αύξηση 3,8%, σύμφωνα με τα στοιχεία της Beta Securities, ενώ ο τζίρος διαμορφώθηκε στα €102,2 δισ., εμφανίζοντας αύξηση της τάξης του 3,5%, και για πολύ λίγο δεν κατάφερε να ξεπεράσει το ιστορικό ρεκόρ του 2022 (€107 δισ.). Επίσης καθαρός δανεισμός στα €34,3 δισ., η δε καθαρή θέση, κυρίως λόγω της ενίσχυσης της κερδοφορίας, εμφανίζεται αυξημένη στα €94,8 δισ. Παρ' όλα αυτά 33 εταιρείες μείωσαν τον δανεισμό τους, ενώ 35 είχαν μηδενικό τραπεζικό δανεισμό. Η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων διαμορφώθηκε στο 12,8%, χαμηλότερα σε σχέση με το 2024 (13,4%) αλλά σε ικανοποιητικά επίπεδα. Γιατί τα αναφέρω αυτά. Επειδή **συνεκτιμώντας τα μεγέθη α' τριμήνου 2026, βλέπει κάποιος πως η αγορά σε όρους αποτίμησης έχει αρχίσει να υπολείπεται όλο και περισσότερο. Πρακτικά η κερδοφορία 2025 συν το Q1/2026 δικαιολογούν μεγαλύτερες αποτιμήσεις για τις 3 από τις 4 εισηγμένες που έχουν ανακοινώσει μεγέθη.** Δηλαδή τα €183,2 δισ. σε όρους χρηματοπιστωτικής αξίας τιμολογούνται λιγότερο απ' όσο δικαιολογούν οι ισολογισμοί. Ποιο είναι το (δυσνητικό) upgrade; Προφανώς είναι συνάρτηση και άλλων παραμέτρων, λ.χ. διεθνών, γεωπολιτικών κ.λ.π - που δεν είναι της παρούσης- πλην όμως **εύλογα θα μπορούσε να είναι πάνω από τα €200 δισ.** (σε ορίζοντα 2026, ανάλογα με την συνέχεια στο δεύτερο εξάμηνο).

• Ε.Ι. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΓΙΑ ΤΑ ΠΟΛΥΔΗΜΗΤΡΙΑΚΑ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟ ΠΡΩΙΝΟ

Τη νέα επικοινωνιακή καμπάνια για τα Μπισκότα Πρωινού Πολυδημητριακά παρουσίασε η Παπαδοπούλου, θέτοντας στο επίκεντρο τη σημασία του πρωινού γεύματος. Βασικό μήνυμα της καμπάνιας είναι η φράση "Πρωινό έφαγες;".

ΟΙ ΓΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΔΙΑΤΙΘΕΝΤΑΙ

Τα Μπισκότα Πρωινού Πολυδημητριακά Παπαδο-

πούλου διατίθενται σε πέντε γεύσεις:

- με σοκολάτα
- με γάλα
- με muesli
- με κακάο χωρίς ζάχαρη
- στην εκδοχή Protein με σοκολάτα και ξηρούς καρπούς.

Παράλληλα, η σειρά κυκλοφορεί με νέα συσκευασία, στο πλαίσιο της νέας επικοινωνιακής προσέγγισης της εταιρείας.

ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ

Πρωινό, για κάθε πρωινό.



SECRETRECIPE

Η αρχή έγινε - Έρχεται δυνατή επέκταση

Το project δεν είναι πρωτότυπο. Το είχαν επιχειρήσει και άλλοι παλαιότερα. Χωρίς επιτυχία, όμως. Αυτή τη φορά, ο συγκεκριμένος δαιμόνιος επαγγελματίας και επιχειρηματίας ήξερε τί να κάνει και τί να αποφύγει. Και η αρχή έχει ήδη στεφθεί με επιτυχία. Γι' αυτό και ο ίδιος τώρα επιχειρεί να εφαρμόσει το επεκτατικό business plan του. Και όχι μόνο στην Ελλάδα...

Editorial

Με το τσουβάλι

Χθες, σας περιέγραφα την άνεση, με την οποία κάποιοι πιτσιρικάδες θεωρούν ανώδυνη την επιλογή της επαναστατικής γυμναστικής, την οποία πωλούν οι εκπρόσωποι του λαϊκισμού στη χώρα.

Και ότι λένε πως, "και να υπάρξει πρόβλημα, δεν με αφορά. Θα πάω να δουλέψω γκαρσόνι στην Ελβετία".

Πάμε να δούμε, λοιπόν, πρακτικά γιατί το πιθανό πρόβλημα αφορά και τους ίδιους και τις οικογένειές τους.

Το περιγράφει με τον πλέον χαρακτηριστικό τρόπο, την ερχόμενη Δευτέρα, στην εκπομπή του ΣΚΑΪ, Στο Χίλιοστό, ένα στέλεχος του Γενικού Λογιστηρίου του Κράτους.

Πρόκειται για την κυρία Σταυρούλα Μηλιάκου, η οποία είχε τεθεί το καλοκαίρι του 2015 επικεφαλής μιας επιτροπής από στελέχη του Γενικού Λογιστηρίου του Κράτους και της Τράπεζας της Ελλάδος.

Πρόκειται για την Επιτροπή Τραπεζικών Συναλλαγών.

Γιατί συνησπύθη αυτή;

Διότι οι τράπεζες είχαν κλείσει "και ξεκινούσε ο επόμενος εφιάλτης", όπως είπε χαρακτηριστικά η ίδια.

Είχαν παγώσει όλες οι συναλλαγές με το εξωτερικό - και με το εσωτερικό φυσικά, αφού οι τράπεζες ήταν κλειστές -, δεν μπορούσε να φύγει ούτε ένα ευρώ σε συνάλλαγμα, με αποτέλεσμα, "όταν ήρθα εγώ το πρωί, άρχισε να συγκεντρώνεται κόσμος, να χτυπάνε τα τηλέφωνα, ο κόσμος να ουρλιάζει, 'θέλουμε τις καταθέσεις μας'. Δημιουργήθηκαν θέσεις εργασίας ακόμα και σε κουζίνες, να μπορέσουν να έρθουν άνθρωποι, να παίρνουν τα αι-

τήματα από τις τράπεζες, να τα μεταφέρουν στην Επιτροπή, ώστε αυτά να εγκρίνονται και να προχωρά η διαδικασία".

Και ας πάρουμε μια γεύση τί είδους συναλλαγές ενέκρινε αυτή η Επιτροπή:

Πολλοί άνθρωποι βρίσκονταν στο εξωτερικό, για χειρουργία παραδείγματος χάριν, και έπρεπε να φύγουν τα χρήματα, διότι ήταν στον αέρα προγραμματισμένα χειρουργία.

Έπρεπε να εισαχθούν στην Ελλάδα φάρμακα, αίμα, καύσιμα, τρόφιμα, προκειμένου η χώρα στοιχειωδώς να λειτουργήσει.

Και όλα αυτά τα αυτονόητα στην κανονικότητά μας, γίνονταν τότε μέσω ειδικών εγκρίσεων.

Γιατί;

Διότι οι τράπεζες ήταν κλειστές.

Γιατί;

Διότι κάποιοι - ξέρετε ποιοι - πουλούσαν ελπίδα.

Με το τσουβάλι.

Προς γνώση.

Και συμμόρφωση.

Διότι δέχομαι ότι μπορεί να μην περνάς καλά.

Να τα φέρνεις δύσκολα βόλτα.

Να είσαι απογοητευμένος από κάποια πράγματα.

Όμως, το αυτονόητο της πρόσβασης στα χρήματά σου στην τράπεζα, στο διασφαλίζει η σταθερότητα. Πολιτικά και οικονομικά.

Και η σταθερότητα είναι αντίθετο του λαϊκισμού.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr