

MANY BEERS
TASTE GOOD

ONLY ONE HAS
GOOD TASTE



UNQUESTIONABLY
GOOD  TASTE

Απολαύστε υπεύθυνα



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 16 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2368



• ΓΡΗΓΟΡΗΣ

Ανάπτυξη 5,8% με κέρδη το 2025
- Σε ποιες αγοραπωλησίες συμμετοχών προχώρησε



• ΕΖΑ

Συνεργασία με Pilavas και ενίσχυση portfolio με στόχο
το HoReCA – Περιορίσε τις ζημιές το 2025



• ΗΠΕΙΡΟΣ

Αυξημένοι όγκοι κατά 2,1%, αλλά πτώση για τζίρο
το 2025 - Συνεχίζεται το επενδυτικό πρόγραμμα
των €20 εκατ.



• ΦΑΡΜΑ ΕΛΑΣΣΟΝΑΣ - ΚΑΣΙΔΙΣ MEATLAND

Ολοκληρώνεται τον επόμενο μήνα το εργοστάσιο
ζωοτροφών - Ανάπτυξη 10% για τον όμιλο στο εξάμηνο

Editorial

Δε σούνερ, δε μπέτερ

Debrief

Δεν είναι λύση οι φοιτητές και οι φαντάροι

Business Maker

- Πώς η τσιπούρα της Anagramar μεγάλωσε κατά... 76%
- Ποιο ελληνικό τρόφιμο πρωταγωνιστεί στην Γερμανία

SecretRecipe

Κρουαζιέρα θα σε πάω...

Business Insight

Η διακριτή στροφή των χρηματιστών στα mid caps - Ποιος προτείνει τί και για πόσο

• ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ | ΔΕΥ-Ν'ΗΙ-ΔΟ

ΕΝΑ ΜΥΣΤΑΓΩΓΙΚΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟ ΟΔΟΙΠΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΑΝΙΚΟΥ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

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

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



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

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



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

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



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

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



Η εμπειρία περιλαμβάνει:

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

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:
3.408 ΕΥΡΩ/ΑΤΟΜΟ

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

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

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

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

Μαρία Σταμένη

m.stameni@notice.gr

• **ΚΡΙ ΚΡΙ**

ΓΙΑΤΙ Η EUROBANK EQUITIES ΕΒΑΛΕ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ €33 - ΤΟ OUTLOOK ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ EBIT ΜΕΧΡΙ ΤΟ 2028

Στα €33, από €22,4 προηγούμενως, αύξησε την τιμή-στόχο για τη μετοχή της Κρι Κρι η Eurobank Equities, που αντιστοιχεί σε πολλαπλασιαστή EV/EBITDA περίπου 12 φορές για το 2027, δηλαδή σε ένα μέτριο premium έναντι των ομοειδών εταιρειών του κλάδου γαλακτοκομικών προϊόντων.

Σύμφωνα με τη χρηματιστηριακή, η σημαντική αναβάθμιση αποδίδεται στη συνεχιζόμενη δυναμική στις βασικές εξαγωγικές αγορές της γαλακτοβιομηχανίας και κυρίως στους υψηλότερους όγκους πωλήσεων για-ουρτιού στις διεθνείς αγορές.

Ειδικότερα αυξάνει τις εκτιμήσεις για τις πωλήσεις κατά

- 10% για το 2026
 - 26% για το 2027
 - 38% για το 2028
- και για το EBIT κατά
- 8% για το 2026
 - 25% για το 2027
 - 33% για το 2028

ΟΙ ΜΕΣΟΙ ΡΥΘΜΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΕΧΡΙ ΤΟ 2029

Συνολικά εκτιμά ότι τα έσοδα του ομίλου θα αυξηθούν από €329 εκατ. το 2025 σε €618 εκατ. το 2028, γεγονός που συνεπάγεται σύνθετο ετήσιο ρυθμό αύξησης (CAGR) περίπου 23%, ενώ το EBIT προβλέπεται να υπερδιπλασιαστεί, από €42 εκατ. σε €92 εκατ., που αντιστοιχεί σε CAGR περίπου 30%.

Αναφορικά με το περιθώριο EBIT εκτιμά ότι θα ανακάμψει στο 15,2% το 2026 (+2,3 ποσο-

στιαίες μονάδες σε ετήσια βάση), θα παραμείνει σε γενικές γραμμές σταθερό έως το 2027 και στη συνέχεια θα υποχωρήσει σταδιακά στο 14,3% έως το 2030, καθώς ο ανταγωνισμός θα εντείνεται, συνεχίζον.

ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΦΕΤΙΝΗ ΧΡΟΝΙΑ

Σε ό,τι αφορά τη φετινή χρονιά η χρηματιστηριακή αναμένει για την Κρι Κρι:

- κύκλο εργασιών: €413 εκατ.
- EBIT: €62,6 εκατ.

Οι παραδοχές βασίζονται στην πλήρη αξιοποίηση της υφιστάμενης παραγωγικής δυναμικότητας, ενώ οι πρόσθετες επεκτάσεις παραγωγικής ικανότητας πέραν του επενδυτικού προγράμματος Greek Yogurt Dynamo αναμένεται να στηρίξουν κύκλο εργασιών €801 εκατ. και EBIT €115 εκατ. έως το 2030.

Το α' τρίμηνο του 2026, τα έσοδα της γαλακτοβιομηχανίας ενισχύθηκαν κατά 35% και το EBIT σχεδόν διπλασιάστηκε, ξεπερνώντας σημαντικά τις εκτιμήσεις της Eurobank Equities, χάρη στην ισχυρή αύξηση των όγκων και τη θετική επίδραση τιμολόγησης/μείγματος προϊόντων. Ωστόσο, η χρηματιστηριακή δεν αναμένει ότι το ισχυρό περιθώριο EBIT του α' τριμήνου (19,9%) θα διατηρηθεί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Παρόλο που οι χαμηλότερες τιμές γάλακτος αντισταθμίζουν επί του παρόντος το μεγαλύτερο μέρος της αύξησης του κόστους ενέργειας, μεταφοράς και συσκευα-

σίας που απορρέει από τη σύγκρουση στην Μέση Ανατολή, αυτά τα οφέλη είναι πιθανό να αποδειχθούν προσωρινά, καθώς ο ευρωπαϊκός καύσωνας ενδέχεται να οδηγήσει σε χαμηλότερη παραγωγή γάλακτος και σε νέες ανοδικές πιέσεις στις τιμές του νωπού γάλακτος.

ΤΟ GREEK YOGURT DYNAMO

Τέλος, αναφορικά με το επενδυτικό πρόγραμμα Greek Yogurt Dynamo, ύψους €52 εκατ., αναμένεται να ολοκληρωθεί το 2027, ενώ πλέον προβλέπεται πλήρης αξιοποίηση της νέας δυναμικότητας στις αρχές του 2028, αντί του 2029 που ήταν η προηγούμενη εκτίμηση, γεγονός που αντανάκλα την ισχυρότερη ζήτηση και επισπεύδει την ανάγκη για πρόσθετη παραγωγική δυναμικότητα.

Ως εκ τούτου, η Eurobank Equities ενσωματώνει περαιτέρω επεκτατικές κεφαλαιουχικές δαπάνες (capex) από το 2028 και μετά, συμπεριλαμβανομένου ενός ευρύτερου επενδυτικού κύκλου για τη στήριξη της επόμενης φάσης διεθνούς ανάπτυξης. Σημειώνει πάντως πως παρά τις αυξημένες επενδυτικές απαιτήσεις, η Κρι Κρι αναμένεται να παραμείνει σε θέση καθαρού ταμείου, διατηρώντας την ευελιξία να χρησιμοποιήσει επιλεκτικά δανειακή χρηματοδότηση, ενώ θα αυξάνει τα μερίσματα σε γενικές γραμμές ανάλογα με την κερδοφορία.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



Παναγιώτης
Ταϊνάβος, Πρόεδρος
& CEO, Κρι Κρι



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES



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



**KONTOS
DIMITRIS**
Chief Operating Officer,
METRO



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



**SINODINOS
DIMITRIS**
President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**
Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**
Chairman, HAPO

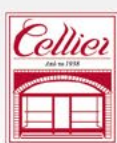


**ZOUKAS
KOSTAS**
President, PEMETE

POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

ελίδα
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **ΗΠΕΙΡΟΣ**

ΑΥΞΗΜΕΝΟΙ ΟΓΚΟΙ ΚΑΤΑ 2,1%, ΑΛΛΑ ΠΤΩΣΗ ΓΙΑ ΤΖΙΡΟ ΤΟ 2025 - ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΩΝ €20 ΕΚΑΤ.

Σε εξέλιξη βρίσκεται το επενδυτικό πρόγραμμα της Ήπειρος, το οποίο ξεκίνησε πέρυσι και αφορά τον εκσυγχρονισμό των τριών παραγωγικών μονάδων της εταιρείας σε Άρτα, Ελασσόνα και Δομοκό, καθώς και την περαιτέρω ενίσχυση της ζώνης γάλακτος, στην οποία η διοίκηση δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα.

Συνολικά οι επενδύσεις που χρηματοδοτεί η Optima ανέρχονται σε €20 εκατ., εκ των οποίων €8,2 εκατ. κατευθύνθηκαν πέρυσι σε νέο παραγωγικό εξοπλισμό, στο πλαίσιο της στρατηγικής για τον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων και την ενίσχυση της παραγωγικής δυναμικότητας.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Κάθε μία από τις παραγωγικές μονάδες της Ήπειρος εξειδικεύεται σε διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων.

- Στον Αρμότοπο Άρτας παράγεται η φέτα ΠΟΠ, καθώς και προϊόντα όπως η κεφαλογραβιέρα και η μυζήθρα
- Η μονάδα της Ελασσόνας επικεντρώνεται στην παραγωγή μαλακών, ημίσκληρων και σκληρών τυριών
- Στη μονάδα του Δομοκού παράγεται το Κατίκι Δομοκού. Υπενθυμίζεται ότι η Optima εξαγόρασε την Δομοκός από την Νίκας το 2017, ενώ το 2021 ολοκληρώθηκε η συγχώνευσή της με την Ήπειρος, έχοντας προηγηθεί επένδυση περίπου €14 εκατ. για τον εκσυγχρονισμό της μονάδας

ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Παράλληλα με το επενδυτικό πρόγραμμα, η διοίκηση θέτει ως βασικές προτεραιότητες για το 2026 την περαιτέρω ανάπτυξη της εξαγωγικής δραστηριότητας. Σήμερα, η Ήπειρος εξαγει κυρίως φέτα και Ταλαγάνι Αποστούλου σε περίπου 30 χώρες, με σημαντικότερες αγορές τις Ηνωμένες Πολιτείες, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Γαλλία. Οι εξαγωγές αντιστοιχούν έως και στο 13% του κύκλου εργασιών, ενώ στόχος είναι η περαιτέρω διεύρυνση του δικτύου με κερδοφόρο τρόπο. Πέρυσι οι εξαγωγές ενισχύθηκαν κατά 8,5%.

Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΤΥΡΙΟΥ

Στην εγχώρια αγορά, η Optima διατηρεί την πρώτη θέση στην κατηγορία του τυριού, δι-



ευρύνοντας, σύμφωνα με τη διοίκηση, την απόστασή της από τον δεύτερο παίκτη της αγοράς. Παράλληλα, ενισχύονται τα μερίδια τόσο του brand Ήπειρος, όσο και του συνολικού χαρτοφυλακίου τυροκομικών προϊόντων της εταιρείας. Εκτός από την Ήπειρος, την πρώτη θέση στις επιμέρους κατηγορίες κατέχουν επίσης το Ταλαγάνι Αποστούλου στα τυριά σχάρας, το Κατίκι Δομοκού Ορεινές Πλαγιές στα παραδοσιακά αλειφόμενα τυριά, το Λεβέτι στα κασέρια και το Kerrygold στην κατηγορία Regato.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Με τις πιέσεις στην αγορά αιγοπρόβειου γάλακτος να εκτιμάται ότι θα συνεχιστούν και το 2026, η Ήπειρος ολοκλήρωσε το 2025 με αύξηση του όγκου πωλήσεων κατά 2,1% σε σχέση με το 2024.

Ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε στα €97,4 εκατ., μειωμένος κατά 3,8% έναντι της προηγούμενης χρήσης, καθώς, σύμφωνα με την εταιρεία, το μεγαλύτερο μέρος των εξοικονομήσεων κόστους μεταφέρθηκε στις τελικές τιμές των προϊόντων προς όφελος των καταναλωτών.

Παράλληλα, η λειτουργική κερδοφορία (EBIT) αυξήθηκε κατά 30,7%, με τα κέρδη προ τόκων και φόρων να ανέρχονται σε €3,79 εκατ. Ωστόσο, η εταιρεία σημειώνει ότι η απόδοση εξακολουθεί να υπολείπεται των προσδοκιών και των διεθνών προτύπων, λόγω των διαρθρωτικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο κλάδος της ελληνικής αιγοπροβατοτροφίας.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ**

ΣΤΗ 13η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΛΙΣΤΑΣ FORTUNE MOST ADMIRED COMPANIES IN GREECE 2026

Στη λίστα με τις πιο αξιοθαύμαστες επιχειρήσεις στην Ελλάδα κατατάχθηκε η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων, καταλαμβάνοντας τη 13η θέση μεταξύ εταιρειών που ξεχώρισαν για την καινοτομία, την εξωστρέφεια και την εταιρική τους φήμη. Η συγκεκριμένη διάκριση αποτελεί αναγνώριση της πορείας της, της σταθερής αναπτυξιακής της παρουσίας και της συμβολής της στην ελληνική επιχειρηματικότητα.



ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων συνεχίζει να υλοποιεί ένα εκτεταμένο επενδυτικό πλάνο με επίκεντρο:

- τον εκσυγχρονισμό των υποδομών της
- την τεχνολογική και παραγωγική αναβάθμιση
- τον ψηφιακό μετασχηματισμό
- την ανάπτυξη ενός σύγχρονου επιχειρηματικού οικοσυστήματος

Με προσανατολισμό στην εταιρική υπευθυνότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη, εστιάζει στη δημιουργία αξίας για την οικονομία, την κοινωνία και το περιβάλλον, έχοντας στο επίκεντρο το ανθρώπινο δυναμικό της.

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Με αφορμή τη διάκριση, ο Ρηγίνος Σεπετάς, Project & Strategy Director της Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων, δήλωσε: "Είναι μια αναγνώριση της καθημερινής προσπάθειας όλων των ανθρώπων της εταιρείας, της εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει όλα αυτά τα χρόνια, της ποιότητας που υπηρετούμε και της συνέπειας με την οποία προχωράμε. Όμως για εμάς τους ανθρώπους της Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων, το σπουδαιότερο βραβείο προέρχεται από εσάς τους ανθρώπους της αγοράς και τον καθημερινό καταναλωτή."

• **ΦΑΡΜΑ ΕΛΑΣΣΟΝΑΣ - KASIDIS MEATLAND**

ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΤΟΝ ΕΠΟΜΕΝΟ ΜΗΝΑ ΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΖΩΟΤΡΟΦΩΝ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 10% ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Στην τελική ευθεία για την ολοκλήρωση του νέου εργοστασίου ζωοτροφών που θα ενισχύσει την καθετοποίηση του ομίλου Κασιδής, υποστηρίζοντας παράλληλα τους συνεργαζόμενους κτηνοτρόφους, βρίσκεται η Φάρμα Ελασσόνας.

Η μονάδα- η δυναμικότητα της οποίας θα ξεκινήσει από 15 τόνους/ώρα με δυνατότητα διπλασιασμού τους το αμέσως επόμενο διάστημα- υλοποιείται μέσω της νεοσύστατης θυγατρικής Ζωοτροφές Ελασσόνας και θα είναι έτοιμη σε περίπου έναν μήνα από τώρα, όπως δηλώνει στο Fnb Daily ο Νίκος Καλιώνης, Διευθυντής Πωλήσεων του ομίλου.

ΣΤΟΧΟΣ ΟΙ 4.000 ΧΟΙΡΟΜΗΤΕΡΕΣ ΕΝΤΟΣ ΤΕΤΡΑΕΤΙΑΣ

Σύμφωνα με τον ίδιο, εντός των επόμενων μηνών ολοκληρώνονται επίσης το νέο χοιροτροφικό συγκρότημα καθώς έχουν ήδη ανεγερθεί το σφαγείο και η εγκατάσταση τυποποίησης χοιρινού κρέατος και απομένουν οι μονάδες εκτροφής και πάχυνσης των ζώων. Σε πρώτη φάση, η δυναμικότητα του συγκροτήματος θα φτάνει τις 1.300 χοιρομήτερες με στόχο να ανέβει στις 4.000 μέσα στα επόμενα τρία-τέσσερα χρόνια.

ΣΕ ΕΝΑΜΙΣΗ ΧΡΟΝΟ ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ ΑΠΟ ΧΟΙΡΙΝΟ

Ο κ. Καλιώνης εκτιμά ότι το γκρουπ θα είναι έτοιμο να διαθέσει τα πρώτα προϊόντα χοιρι-

νού κρέατος στην αγορά μέσα στον επόμενο ενάμιση χρόνο.

Μαζί με τις επεκτάσεις στους χώρους υποδοχής ζώων, αποθήκευσης και logistics, όπως επίσης και της μονάδας βιοαερίου κατά 0,5MW, τα παραπάνω έργα αποτελούν μέρος ενός ευρύτερου επενδυτικού προγράμματος της των €48 εκατ.

DATA Φάρμα Ελασσόνας (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 47.267

2023: 48.087

2022: 42.453

EBITDA

2024: 3.699

2023: 2.758

2022: 2.150

Κέρδη προ φόρων

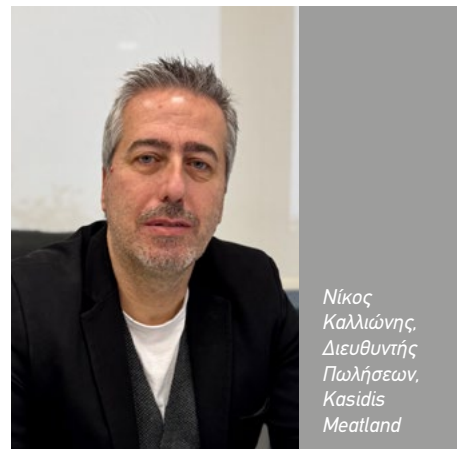
2024: 1.581

2023: 1.153

2022: 1.149

ΠΤΩΤΙΚΑ Η ΕΣΤΙΑΣΗ, ΑΠΟ ΤΑ MARKETS ΨΩΝΙΖΟΥΝ ΟΙ ΤΟΥΡΙΣΤΕΣ

Σε ενοποιημένο επίπεδο, ο όμιλος έτρεξε στο α' εξάμηνο με +10%, διευρύνοντας το πελατολόγιό του τη στιγμή που η αγορά και δη το κανάλι της εστίασης κινήθηκε πτωτικά, με διψήφιο μάλιστα ποσοστό. Όπως εξηγεί ο κ. Καλιώνης, "παρά το γεγονός ότι στις τουριστικές αφίξεις δεν αποτυπώνεται κάποια υστέρηση, η κατανάλωση είναι σαφώς μει-



Νίκος
Καλιώνης,
Διευθυντής
Πωλήσεων,
Kasidis
Meatland

ωμένη και η αγορά είναι σε γενικές γραμμές υποτονική". Επιπλέον, συμπληρώνει, "παρτηρείται και φέτος μια στροφή σε αγορές από τα super market και από τα μικρότερα σημεία πώλησης για την παρασκευή γευμάτων στο σπίτι ή στο κατάλυμα. Αυτή η τάση είναι εμφανής και σε νησιωτικούς προορισμούς". Σε προϊόντικό επίπεδο, η Φάρμα Ελασσόνας έχει προσθέσει στη γκάμα της ορισμένα νέους κωδικούς (πχ μοσχαρίσια steak μπριζόλα) και παρασκευάσματα σε συσκευασίες skip ενώ με αυξημένους ρυθμούς συνεχίζεται το roll out για το σουβλάκι από μοσχαρίσιο φιλέτο και το smash burger που είχαν παρουσιαστεί στην Food Expo 2026.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **COCA-COLA**

ΚΑΤΟΧΥΡΩΝΕΙ ΤΟ ΣΗΜΑ SPRICY, ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΖΕΙ ΝΕΑ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΑ ΠΙΚΑΝΤΙΚΑ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΑ

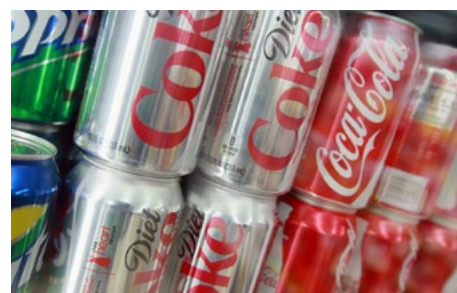
Αίτηση κατοχύρωσης του εμπορικού σήματος Spricy υπέβαλε στις 9 Ιουλίου Coca-Cola, γεγονός που υποδηλώνει ότι ενδέχεται να επιχειρήσει την εκ νέου είσοδο στην κατηγορία των πικάντικων αναψυκτικών.

Σύμφωνα με την αίτηση κατοχύρωσης, η εταιρεία δηλώνει ότι έχει πραγματική πρόθεση να χρησιμοποιήσει την ονομασία "Spricy" σε αναψυκτικά, πιθανότατα στο brand Sprite. Παρότι η κατάθεση αίτησης για εμπορικό σήμα δεν αποτελεί εγγύηση ότι επίκειται η κυκλοφορία ενός νέου προϊόντος, αποτελεί ισχυρή ένδειξη ότι η Coca-Cola εργάζεται πάνω σε μια νέα καινοτομία.

ΓΙΑΤΙ ΑΠΕΤΥΧΕ Η COKE SPICED

Η Coca-Cola είχε λανσάρει το 2024 μια νέα εκδοχή του κλασικού αναψυκτικού της με την ονομασία Coke Spiced, η οποία συνδύαζε γεύσεις βατόμουρου και πικάντικες νότες. Το προϊόν, που προοριζόταν να αποτελέσει την πρώτη μόνιμη νέα γεύση της Coca-Cola έπειτα από αρκετά χρόνια, αποσύρθηκε από την αγορά μόλις επτά μήνες μετά την κυκλοφορία του.

Ένας από τους λόγους που ενδεχομένως συνέβαλαν στη μη επιτυχημένη πορεία του Coke Spiced ήταν ότι το προϊόν δεν ήταν στην πραγματικότητα καυτερό, αλλά απλώς διέθετε πιο έντονο γευστικό προφίλ.



Παραμένει άγνωστο εάν η νέα πρόταση της εταιρείας θα περιλαμβάνει πραγματικά πικάντικη γεύση. Ωστόσο, η ονομασία "Spricy" φαίνεται να αποτελεί λογοπαίγνιο με τον όρο "swicy", ο οποίος προκύπτει από τον συνδυασμό των λέξεων sweet και spicy.

Καθώς οι καταναλωτές αναζητούν ολοένα και περισσότερο πρωτότυπες γευστικές εμπειρίες, η τάση "swicy" έχει γνωρίσει σημαντική άνοδο μέσα στο 2026.

• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕ ΝΕΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Στη διεύρυνση του οικοσυστήματος στρατηγικών συνεργασιών της συνεχίζει να επενδύει η ΑΒ Βασιλόπουλος, με στόχο τη δημιουργία πρόσθετης αξίας για τους πελάτες της μέσα από υπηρεσίες, προνόμια και ανταμοιβές που επεκτείνονται πέρα από τις αγορές στα καταστήματα ΑΒ και το ΑΒ Eshop.

Μέσα από συνεργασίες με κορυφαίες μάρκες και εταιρείες από διαφορετικούς κλάδους της αγοράς, η εταιρεία εμπλουτίζει την εμπειρία των καταναλωτών, προσφέροντας επιπλέον οφέλη στην καθημερινότητά τους.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΒ PLUS

Κεντρικό ρόλο στο συγκεκριμένο οικοσύστημα διαδραματίζει το πρόγραμμα ΑΒ Plus, μέσω του οποίου οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να συγκεντρώνουν πόντους, να επωφελούνται από εκπτώσεις και να αξιοποιούν ανταμοιβές μέσα από επιλεγμένες συνεργασίες.

Η στρατηγική της ΑΒ Βασιλόπουλος επεκτείνεται σε διαφορετικούς τομείς, όπως:

- οι τραπεζικές υπηρεσίες
- η ενέργεια
- η ασφάλιση
- οι μετακινήσεις

διευρύνοντας το όφελος που προσφέρει



**Ανακάλυψε
όλες τις συνεργασίες
στο ΑΒ app
και ξεκίνα να κερδίζεις!**

στους πελάτες της πέρα από τον κλάδο του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΝ ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

- Alpha Bank: Μέσα από το πρόγραμμα Bonus της Alpha Bank δίνονται επιπλέον προνόμια στις αγορές των καταναλωτών
- Enerwave: Με τη σύνδεση συμβολαίου ρεύματος ή/και φυσικού αερίου στην Enerwave, οι καταναλωτές επιβραβεύονται με ΑΒ Πόντους κάθε μήνα
- Τράπεζα Πειραιώς: Μέσω των καρτών ΑΒ Plus Visa, οι καταναλωτές κερδίζουν προνόμια τόσο στις αγορές στα ΑΒ όσο και σε ένα ευρύτερο δίκτυο συνεργαζόμενων επιχειρήσεων
- Snappi: Με το άνοιγμα του λογαριασμού σου στη Snappi, κερδίζονται ΑΒ Πόντοι
- MG Motor: Αν είναι κάποιος μέλος της ΑΒ Plus, έχει εκπτώσεις στα αξεσουάρ MG
- Insurance Market: Με τη λήψη του Insurance Market app, κερδίζονται ΑΒ Plus πόντοι

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΜΟΧΛΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΑΞΙΑΣ

Ο Κωνσταντίνος Δανιάς, E-commerce, Monetization & Media Director της ΑΒ Βασιλόπουλος, δήλωσε σχετικά: "Στην ΑΒ Βασιλόπουλος πιστεύουμε ότι οι ισχυρές συνεργασίες αποτελούν στρατηγικό μοχλό ανάπτυξης και δημιουργίας αξίας. Μέσα από το μεγαλύτερο οικοσύστημα στρατηγικών συνεργασιών στον κλάδο των σούπερ μάρκετ στην Ελλάδα, δημιουργούμε ουσιαστικά οφέλη για τους καταναλωτές, νέες ευκαιρίες ανάπτυξης για τους συνεργάτες μας και αξιοποιούμε το σύνολο των εμπορικών και επικοινωνιακών δυνατοτήτων της ΑΒ, ώστε να μεγιστοποιούμε την αξία που δημιουργούμε. Με αυτόν τον τρόπο, ενισχύουμε διαρκώς την αξία που προσφέρουμε στους πελάτες μας, ενώ ταυτόχρονα δημιουργούμε ένα ισχυρό πλαίσιο ανάπτυξης για τα brands που επιλέγουν να συνεργαστούν μαζί μας".

• ΟΜΙΛΟΣ ΣΑΡΑΝΤΗ – ΜΑΣΟΥΤΗΣ ΕΝΩΝΟΥΝ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΜΕ ΤΗΝ ΣΥΜΠΛΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΑΚΡΙΤΙΚΩΝ ΝΗΣΙΩΝ

Στη συνέχιση των δράσεων εταιρικής κοινωνικής ευθύνης προχωρά ο όμιλος Σαράντη, ανανεώνοντας τη συνεργασία του με την αλυσίδα Μασούτης και εγκαινιάζοντας παράλληλα νέα συνεργασία με τον εθελοντικό οργανισμό Σύμπλευση.

Η πρωτοβουλία θα διαρκέσει από τις 2 Ιουλίου έως και τις 5 Αυγούστου 2026, με τους καταναλωτές που επισκέπτονται τα καταστήματα Μασούτης να έχουν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν σε μια δράση με κοινωνικό προσανατολισμό, η οποία φέτος επικεντρώνεται στη στήριξη του έργου της Σύμπλευσης για τη βελτίωση της καθημερινότητας των κατοίκων των ακριτικών νησιών της

Ελλάδας.

Στο πλαίσιο της συνεργασίας, ο όμιλος Σαράντη συμμετέχει ενεργά στη χειμερινή αποστολή της Σύμπλευσης, συμβάλλοντας στην ενίσχυση σχολικών μονάδων σε απομακρυσμένες νησιωτικές περιοχές με εκπαιδευτικό εξοπλισμό και μέσα που υποστηρίζουν την εκπαιδευτική διαδικασία.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΗΣ

Η δράση έχει ως στόχο την ενίσχυση της πρόσβασης στην εκπαίδευση και τη δημιουργία ίσων ευκαιριών μάθησης και ανάπτυξης για τα παιδιά, ανεξάρτητα από τον τόπο κατοικίας τους.



Μέσα από τη συγκεκριμένη πρωτοβουλία, οι τρεις οργανισμοί εστιάζουν στην ενίσχυση της πρόσβασης στην εκπαίδευση, στη στήριξη των τοπικών κοινοτήτων και στη βιώσιμη ανάπτυξη, αναδεικνύοντας τον ρόλο των συνεργασιών μεταξύ επιχειρήσεων και κοινωνικών φορέων στην υλοποίηση δράσεων με κοινωνικό αποτύπωμα.

• ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

ΔΙΕΥΡΥΝΕΤΑΙ Η ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΛΕΣΒΟ

Στη σταδιακή διεύρυνση των δυνατοτήτων διακίνησης γαλακτοκομικών προϊόντων από την Λέσβο προχωρά το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, καθώς η βελτίωση της επιδημιολογικής εικόνας του αβθώδους πυρετού επιτρέπει την ελεγχόμενη χαλάρωση των περιορισμών, με αυστηρή εφαρμογή των κανόνων βιοασφάλειας.

Ειδικότερα, η Γενική Διεύθυνση Κτηνιατρικής του ΥΠΑΑΤ εξέδωσε τη Δευτέρα 13 Ιουλίου την 3η επικαιροποίηση του "Οδηγού Βιοασφάλειας για το νωπό γάλα και τα

γαλακτοκομικά προϊόντα από περιοχή με περιορισμούς λόγω αβθώδους πυρετού". Η νέα τροποποίηση βασίστηκε στη μείωση των καταγεγραμμένων κρουσμάτων αβθώδους πυρετού στο νησί, στη συμμόρφωση των επιχειρήσεων μεταποίησης με τα προβλεπόμενα μέτρα προστασίας, αλλά και στην αναλυτική αξιολόγηση του κινδύνου από τις αρμόδιες αρχές.

ΣΕ ΠΟΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ Η ΕΞΟΔΟΣ

Με τον επικαιροποιημένο Οδηγό επιτρέπεται επιπλέον η έξοδος από την απαγορευμένη ζώνη των ακόλουθων γαλακτοκομικών προϊόντων:

- **Βούτυρο, κρέμα γάλακτος και μυζήθρα (γκίζα)**, αποκλειστικά προς εγκαταστάσεις ή επιχειρήσεις για περαιτέρω μεταποίηση, όπως επιχειρήσεις παραγωγής σύνθετων τροφίμων, αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής. Η διακίνηση μπορεί να πραγματοποιείται είτε απευθείας είτε μέσω εμπόρων, με την υποβολή υπεύθυνης δήλωσης για τον τελικό προορισμό των προϊόντων
- **Ώριμα τυριά που έχουν παραχθεί σε εγκαταστάσεις με ανοικτού τύπου συ-**

στήματα παστερίωσης, με τη μέθοδο LTLT στους 63°C για 30 λεπτά, πριν από τις 15 Μαΐου 2026. Η διακίνησή τους επιτρέπεται με σκοπό τη λιανική πώληση ή την περαιτέρω μεταποίηση, με την ημερομηνία παραγωγής να τεκμηριώνεται από τα αρχεία της εγκατάστασης

- **Αποθηκευμένα ώριμα τυριά προς ανασυσκευασία**, τα οποία θα μπορούν, κατά περίπτωση, να μεταφέρονται σε συγκεκριμένες εγκαταστάσεις μεταποίησης γαλακτοκομικών προϊόντων εκτός Λέσβου, αφού προηγουμένως έχουν παραμείνει αποθηκευμένα για τουλάχιστον έναν μήνα εκτός του νησιού

Η ανασυσκευασία θα πραγματοποιείται υπό αυστηρές προϋποθέσεις βιοασφάλειας, με χρονικό ή χωρικό διαχωρισμό από τα υπόλοιπα προϊόντα, απομόνωση κάθε παρτίδας και υποχρεωτικό καθαρισμό και απολύμανση των χώρων.

Η όλη διαδικασία τελεί υπό την εποπτεία του ΕΦΕΤ και προϋποθέτει την πλήρη τήρηση των κανόνων ικνηλασιμότητας, καθώς και των διαδικασιών καθαρισμού και απολύμανσης των οχημάτων, των περιεκτών και των εξωτερικών συσκευασιών.



Μαργαρίτης Σχοινάς, Υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων

• KFC ΙΑΠΩΝΙΑΣ

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΗ ΜΕ ΕΛΛΕΙΨΕΙΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΛΟΓΩ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΗΣ

Η KFC Ιαπωνίας ανακοίνωσε ότι ενδέχεται να περιορίσει προσωρινά το μενού της, καθώς τεχνική βλάβη στα πληροφοριακά συστήματα ενός συνεργάτη της στον τομέα των logistics προκάλεσε σοβαρές διαταραχές στις παραδόσεις τροφίμων προς τα καταστήματά της σε ολόκληρη την Ιαπωνία.

Η αλυσίδα προειδοποίησε ότι είναι πιθανό να προκύψουν ελλείψεις προϊόντων, περιορισμός του διαθέσιμου μενού και αλλαγές στο ωράριο λειτουργίας των καταστημάτων, έπειτα από μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση στα πληροφοριακά συστήματα της Nichirei, η οποία επηρέασε τη λειτουργία της θυγατρικής της που δραστηριοποιείται στις διανομές.

Παράλληλα, η KFC ανέστειλε προσωρινά τη λειτουργία των παραγγελιών μέσω της εφαρμογής της, καθώς και των υπηρεσιών διανομής κατ' οίκον.

ΒΡΟΧΗ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΩΝ

Το περιστατικό προστίθεται σε μια αυξανόμενη λίστα κυβερνοεπιθέσεων και προβλημάτων πληροφορικής που έχουν προκαλέσει σημαντικές αναταράξεις στις επιχειρήσεις της Ιαπωνίας.

Μεταξύ των εταιρειών που έχουν επηρεαστεί το τελευταίο διάστημα συγκαταλέγονται η Asahi Group Holdings και η εταιρεία ζαχαρώδων Ezaki Glico, με τις επιθέσεις να προκαλούν προβλήματα στις εφοδιαστικές αλυσίδες, στην παραγωγή και στις υπηρεσίες προς τους πελάτες.

Επίσης, η Nichirei ανακοίνωσε την περασμένη Δευτέρα ότι εντόπισε μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση στα πληροφοριακά της συστήματα, γεγονός που προκάλεσε διαταραχές στις δραστηριότητες της Nichirei Logistics Group και επηρέασε τις αποστολές κατεψυγμένων τροφίμων.



Scott Mezvinsky, CEO, KFC

ΕΞΑΠΛΩΝΟΝΤΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ

Παράλληλα, οι επιπτώσεις της διακοπής λειτουργίας επεκτείνονται πλέον σε ολόκληρη την ιαπωνική βιομηχανία τροφίμων.

Η εταιρεία εστίασης Colowide ανακοίνωσε ότι αντιμετωπίζει καθυστερήσεις στις παραδόσεις προϊόντων, ενώ ο λιανεμπορικός όμιλος Aeon αξιολογεί τον αντίκτυπο της διακοπής στις δραστηριότητές του, επισημαίνοντας ότι ορισμένα προϊόντα έχουν ήδη εξαντληθεί από τα ράφια.

• **EZA**

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ PILAVAS ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ PORTFOLIO ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΟ HORECA – ΠΕΡΙΟΡΙΣΕ ΤΙΣ ΖΗΜΙΕΣ ΤΟ 2025

Στην περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στην αγορά HoReCa εστιάζει η Ελληνική Ζυθοποιία Αταλάντης (EZA), με στόχο τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου χαρτοφυλακίου, μέσω νέων σημάτων, συνεργασιών και προϊόντων, που θα καλύπτει ευρύτερες ανάγκες των συνεργατών της.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ PILAVAS

Όπως ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος της EZA, Νικήτας Ασπιώτης, η εταιρεία αναλαμβάνει την αποκλειστική εμπορία και διανομή των προϊόντων ούζου και τσίπουρου της ποτοποιίας Pilavas στην αγορά της εστίασης στην Ελλάδα. Πρόκειται για μία από τις κατεξοχήν εξαγωγικές ελληνικές ποτοποιίες, με ισχυρή παρουσία στις διεθνείς αγορές. Εδρεύει στην Αχαΐα, ενώ οι συνταγές των προϊόντων της έχουν τις ρίζες τους στην Χίο του 1940.

Η συνεργασία αφορά, σε πρώτη φάση, αποκλειστικά την αγορά της εστίασης, ενώ ανάλογα με την πορεία της θα αξιολογηθούν τα επόμενα βήματα. Ο Νίκος Πιλαβάς σημείωσε ότι παρά τις κατά καιρούς προτάσεις συνεργασίας και εξαγοράς που έχει δεχθεί, η επιχείρηση διατήρησε τον οικογενειακό της χαρακτήρα. Ωστόσο, η υλοποίηση του νέου επενδυτικού σχεδίου δημιούργησε την ανάγκη για μία συνεργασία που θα ενισχύσει περαιτέρω την εμπορική της ανάπτυξη. Μιλώντας στο FNB Daily, επανέλαβε ότι η εταιρεία έχει καταθέσει επενδυτικό σχέδιο για τη δημιουργία νέου logistics center 3.000 τ.μ. στην Αχαΐα, κοντά στις υφιστάμενες εγκαταστάσεις της, καθώς και για την επέκταση του αποστακτηρίου της.

Οι σημερινές εγκαταστάσεις εκτείνονται σε περίπου 3.500 τ.μ., διαθέτουν παραγωγική δυναμικότητα 6.000 φιαλών ανά ώρα και μπορούν ήδη να εξυπηρετήσουν διπλάσιο όγκο παραγωγής από τον σημερινό. Το 2025 έκλεισε με κύκλο εργασιών €5,5 εκατ., ενώ η κερδοφορία της διαμορφώθηκε στο 25% του κύκλου εργασιών. Για το 2026 κινείται με αντίστοιχους ρυθμούς, ενώ παράλληλα εστιάζει στην ανάπτυξη νέων κατηγοριών και προϊόντων.

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΕ ΝΕΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ

Στο πλαίσιο της στρατηγικής διεύρυνσης του χαρτοφυλακίου της, η EZA εξετάζει παράλληλα την είσοδο στην κατηγορία των hot beverages.

Στο χαρτοφυλάκιό της έχει ενταχθεί η ισπανική μπύρα San Miguel, ενώ η εταιρεία



Νικήτας
Ασπιώτης,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Ελληνική
Ζυθοποιία
Αταλάντης

απέκτησε το brand, μαζί με τη συνταγή, της τοπικής μπύρας Cretan Kings από τον Ρεθυμνιώτη ζυθοποιό, Κωστή Ζουμπανάκη.

Η παραγωγή της πραγματοποιείται πλέον στις εγκαταστάσεις της EZA, με διαδικασία παστερίωσης, ενώ η διάθεσή της αφορά τόσο το HoReCa, όσο και το οργανωμένο λιανεμπόριο, αρχικά στην Κρήτη, σε φιάλη 500 ml και βαρέλι.

Παράλληλα, εξετάζει την ανάληψη παραγωγής προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας στην κατηγορία των μη αλκοολούχων ποτών, όπου σήμερα δεν διαθέτει παρουσία. Ακόμα, διερευνά συνεργασίες για την παραγωγή προϊόντων που δεν επηρεάζονται από την εποχικότητα της αγοράς της μπύρας, με στόχο την καλύτερη αξιοποίηση των γραμμών παραγωγής καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

NOLO

Σύμφωνα με τη διοίκηση, η αγορά της μπύρας χωρίς αλκοόλ συνεχίζει να αναπτύσσεται με διψήφιους ρυθμούς. Για την EZA, οι πωλήσεις στην κατηγορία αυξήθηκαν κατά 65% πέρυσι, ενώ φέτος η ανάπτυξη ξεπερνά το 110%, όταν η συνολική αγορά κινείται κοντά στο 20%.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Η ολοκλήρωση της ΑΜΚ των €7 εκατ. ενίσχυσε τα ίδια κεφάλαια και τη ρευστότητα, ενώ η αναχρηματοδότηση του δανεισμού προσέθεσε επιπλέον €5 εκατ. στο κεφάλαιο κίνησης, στηρίζοντας τις επενδύσεις.

Το 2025 η εταιρεία βελτίωσε το μικτό περιθώριο κέρδους της κατά σχεδόν μία εκατοστιαία μονάδα, με τον σχετικό δείκτη να διαμορφώνεται στο 49,9% έναντι 49,02% το 2024.

Την ίδια στιγμή, ο κύκλος εργασιών υποχώρησε, εξέλιξη που αποδίδεται στην απόφαση

της διοίκησης να αποσυρθεί από την παραγωγή προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας.

Σε επίπεδο εμπορικής δραστηριότητας στο εξάμηνο, οι πωλήσεις στην αγορά της εστίασης κινούνται με ρυθμό ανάπτυξης κοντά στο 15%, σε αντίθεση με πέρυσι που ήταν στο 8%, ενώ στο οργανωμένο λιανεμπόριο καταγράφεται διψήφια αύξηση για το εξάμηνο.

DATA (σε €εκατ.)

Κύκλος Εργασιών

2025: 25,7

2024: 28,7

EBITDA

2025: 2,4 εκατ.

2024: 2,8 εκατ.

Αποτελέσματα προ φόρων και τόκων 2025:

θετικά

Ζημιές: περιορίστηκαν 54% σε σύγκριση με το 2024

ΠΕΡΙ ΝΕΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Ερωτηθείς για τα σενάρια εισόδου νέου επενδυτή ή μετόχου στην εταιρεία, ο κ. Ασπιώτης απάντησε χαρακτηριστικά ότι "αν υπήρχε κάτι τέτοιο, θα το γνώριζε και η διοίκηση". Υπενθυμίζεται ότι οι διαπραγματεύσεις για την εξαγορά από την Blu Capital, επενδυτικό σχήμα συμφερόντων της ισραηλινής οικογένειας Σαμσούμ, δεν προχώρησαν, καθώς σύμφωνα με στοιχεία από το Γενικό Εμπορικό Μητρώο η εταιρεία είναι σε καθεστώς αναστολής καταχώρισης, καθώς δεν έχει ακόμη πιστοποιηθεί η καταβολή του αρχικού της κεφαλαίου.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@noice.gr

• ΓΡΗΓΟΡΗΣ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 5,8% ΜΕ ΚΕΡΔΗ €7,7 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025 - ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ

Ανάπτυξη 5,8% κατέγραψε πέρυσι η Γρηγόρης, με το μικτό περιθώριο να διαμορφώνεται σε 42,1% έναντι 42,9% το 2024. Μέσα στη χρονιά, η εταιρεία υλοποίησε επενδύσεις σε ανθρώπινο δυναμικό, ενώ επιβαρύνθηκε από αυξημένες παροχές τρίτων και αποσβέσεις, καθώς και από την αύξηση των εξόδων διάθεσης στο πλαίσιο της εμπορικής της ανάπτυξης.

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρείας ενισχύθηκαν κατά 10,6%, ενώ η καθαρή κερδοφορία εμφάνισε σταθερότητα.



DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 58.956

2024: 55.719

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 24.810

2024: 23.901

Κέρδη προ φόρων

2025: 9.186

2024: 8.302

Καθαρά κέρδη

2025: 7.762

2024: 7.704



- Προχώρησε στην πώληση του συνόλου της συμμετοχής της στις θυγατρικές Rues Classiques και Blue River Ltd
- Παρασχέθηκε χρηματοδότηση προς τη συνδεδεμένη εταιρεία Green Robin IKE, συνολικού ύψους €2,1 εκατ., με σκοπό την υποστήριξη της εξαγοράς της ΑΛΕΑ Α.Ε., εταιρείας που δραστηριοποιείται στην εκμετάλλευση σταθμών εξυπηρέτησης αυτοκινήτων επί της εθνικής οδού Κορίνθου – Τριπόλεως
- Η VG Holding, μέτοχος της Γρηγόρης ΑΒΕΕ, απέκτησε επιπλέον ποσοστό 15% της Mailos, στο ευρύτερο πλαίσιο επιχειρηματικών κινήσεων στον κλάδο της εστίασης
- Τα ποσοστά συμμετοχής στις εταιρείες ΚΛΑΣΙΚΟΙ ΔΡΟΜΟΙ και ΑΡΧΑΙΟΙ ΔΡΟΜΟΙ μειώθηκαν από 60% σε 55%

ΑΝΟΙΓΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ

Ακόμη, η εταιρεία προχώρησε σε σημαντικές επενδύσεις για να διευρύνει και να βελτιώσει την εικόνα των καταστημάτων της, ανοίγοντας 16 νέα σημεία σε Ελλάδα και εξωτερικό και ανακαινίζοντας 35 υφιστάμενα.

Το 2025, το δίκτυο της Γρηγόρης αριθμούσε, 366 σημεία πώλησης από τα οποία 7 ανήκαν στην εταιρεία και 359 σε αδειούχους δικαιώχρησης (franchisees). Από τα 359 καταστήματα, 343 βρίσκονται στην Ελλάδα, 10 στην Κύπρο, 2 στην Γερμανία και 4 στην Ρουμανία.

Η ΦΕΤΙΝΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Αναφορικά με τις προοπτικές, όπως αναφέρεται στις τελευταίες χρηματοοικονομικές καταστάσεις, η διοίκηση παραμένει προσπωμένη στη διατήρηση επαρκούς ρευστότητας, στη βελτιστοποίηση της κοστολογικής δομής και στην αξιοποίηση στρατηγικών επενδυτικών ευκαιριών.

Εκτιμά πάντως ότι το 2026 αναμένεται να αποτελέσει έτος περαιτέρω ενίσχυσης της λειτουργικής αποδοτικότητας και της οργανικής ανάπτυξης, με στόχο τη βελτίωση των περιθωρίων κερδοφορίας και της απόδοσης

των επενδεδυμένων κεφαλαίων.

Η στρατηγική της εταιρείας εστιάζει:

- στη διατήρηση ισχυρής ρευστότητας
- στην ενδυνάμωση της εμπορικής παρουσίας της, μέσω της ανάπτυξης του δικτύου και των προϊόντων της
- στην έμπρακτη στήριξη του δικτύου συνεργατών και δικαιωδίων
- στη συνετή διαχείριση των επενδυτικών πρωτοβουλιών και των λειτουργικών δαπανών
- στον ψηφιακό μετασχηματισμό των λειτουργιών της

ΟΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΤΟΥ 2025

Κατά τη διάρκεια της περυσινής χρήσης, η Γρηγόρης υλοποίησε σειρά στοχευμένων επιχειρηματικών, χρηματοδοτικών και οργανωτικών ενεργειών, οι οποίες εντάσσονται στο ευρύτερο πλαίσιο ενεργής διαχείρισης, αναδιάρθρωσης και στρατηγικής αξιοποίησης του χαρτοφυλακίου συμμετοχών της. Ειδικότερα:

- Πραγματοποιήθηκε αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου της θυγατρικής ΝΤΑ-ΟΥΝ ΟΥΙΝΤ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΙΚΕ, ύψους €1 εκατ.

ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΠΕΛΑΤΩΝ & ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Επίσης, έχοντας ως στόχο την αναβάθμιση της καταναλωτικής εμπειρίας, την κάλυψη σύγχρονων διατροφικών αναγκών και τη διαφοροποίηση στην αγορά καφέ και γεύματος, η εταιρεία ανανέωσε την πλατφόρμα e-order και το Gregory's app, εισάγοντας λειτουργίες όπως guest checkout, quick order, pre-order, order tracker και takeaway, που διευκολύνουν την online παραγγελία και παραλαβή.

Παράλληλα, λανσαρίστηκαν νέα προϊόντα σε βασικές κατηγορίες, όπως καφές, sandwiches με focaccia και pinsa, πίτες, συσκευασμένα snacks και εποχιακά/εορταστικά προϊόντα limited edition, εμπλουτίζοντας το χαρτοφυλάκιό της.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• PEPSICO ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΙΣ ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΔΑΣΜΩΝ ΓΙΑ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙ ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Η PepsiCo εκτιμά ότι οι επιστροφές δασμών που έχει αιτηθεί θα ενισχύσουν τα κέρδη ανά μετοχή κατά περίπου μία ποσοστιαία μονάδα μέσα στο 2026, προσφέροντας σημαντική στήριξη καθώς καλείται να διαχειριστεί το αυξημένο κόστος και τις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές συνήθειες. Την εκτίμηση αυτή διατύπωσε ο Οικονομικός Διευθυντής του αμερικανικού κολοσσού, Steve Schmitt, κατά την τηλεδιάσκεψη για τα οικονομικά αποτελέσματα.

ΜΕΙΚΤΕΣ ΟΙ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Παρά την επιβεβαίωση των προβλέψεων για το σύνολο του 2026, οι επιδόσεις της εταιρείας παρέμειναν μεικτές. Το προσαρμοσμένο λειτουργικό περιθώριο κέρδους υποχώρησε κατά 40 μονάδες βάσης, στο 16,8%, ενώ τα έσοδα από την κατηγορία των προϊόντων άμεσης κατανάλωσης στην



Ramon
Laguarta,
CEO, PepsiCo

Βόρεια Αμερική κατέγραψαν πτώση. Παράλληλα, η PepsiCo αναμένει υψηλότερο πληθωρισμό στο κόστος των πρώτων υλών κατά το β εξάμηνο του έτους.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΚΑΥΣΙΜΩΝ

Σύμφωνα με στελέχη της PepsiCo, οι υψηλότερες τιμές των καυσίμων επηρεάζουν την καταναλωτική συμπεριφορά, περιορίζοντας τις προαιρετικές δαπάνες των νοικοκυριών, ιδιαίτερα στα καταστήματα ευκολίας. Ο CEO, Ramon Laguarta, σημείωσε

ότι ο πόλεμος με το Ιράν και οι επιπτώσεις του στις τιμές των καυσίμων είχαν σημαντικό αντίκτυπο, όχι μόνο στις ΗΠΑ αλλά και παγκοσμίως. Η PepsiCo δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη διατήρηση της προσιτής τιμής των προϊόντων της στις ΗΠΑ, θεωρώντας την βασικό μοχλό ανάπτυξης.

Όπως ανέφερε ο Ramon Laguarta, στόχος της εταιρείας είναι τα εμπορικά της σήματα να παραμένουν μέρος της καθημερινότητας των καταναλωτών, στις ποσότητες και στις τιμές που μπορούν να αντέξουν οικονομικά.

• Debrief •

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΛΥΣΗ ΟΙ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΟΙ ΦΑΝΤΑΡΟΙ

Δεν χρειάζονται μεγάλες ειδήσεις για να καταλάβει κανείς πόσο λάθος ήταν το μοντέλο ανάπτυξης που ακολουθήσαμε για δεκαετίες. Για την ακρίβεια, σε αυτές μπορεί και να μην το διακρίνεις. Στις μικρές, όμως, κάνει μπαμ. Γιατί εκεί μπορείς να δεις και τον εαυτό σου, πράγματα με τα οποία συνδέσαι προσωπικά.

Πριν περίπου έναν μήνα, σε μια σελίδα του Facebook από περιοχή της Ελλάδας που έκανα τη θητεία μου – και γι' αυτό ακολουθώ – διάβασα το παράπονο ενός κατοίκου για το κλειστό στρατόπεδο (έχει κλείσει εδώ και αρκετά χρόνια). Θυμόταν με νοσταλγία τις εποχές που εμείς οι φαντάροι στηρίζαμε την τοπική οικονομία.

Χθες πάλι είδα ότι ένα Επιμελητήριο έστειλε επιστολή προς τους αρμόδιους φορείς για την εφαρμογή της Ελάχιστης Βάσης Εισαγωγής στα Πανεπιστήμια. Ζητά επανεξέταση για τα περιφερειακά Πανεπιστήμια, καθώς ο μικρότερος αριθμός φοιτητών έχει επηρεάσει τα πάντα στην περιοχή: αγορά κατοικίας,

εστίαση, λιανεμπόριο, μεταφορές, υπηρεσίες, πολιτισμό.

Έχουν δίκιο; Έχουν, ειλικρινά. Και ο κάτοικος και το Επιμελητήριο. Τα δύο Φ (φοιτητές και φαντάροι) ήταν πυλώνες της οικονομίας πολλών επαρχιακών πόλεων. Το τοπικό επιχειρείν είχε στηθεί σε μεγάλο βαθμό γύρω από τις ανάγκες των εν λόγω ομάδων "εσωτερικών μεταναστών". Για την εξυπηρέτηση αυτών των αναγκών επενδύθηκαν κεφάλαια, άνοιξαν μαγαζιά, εκπαιδεύτηκαν άνθρωποι κ.λπ.

Κάνουν λάθος; Κάνουν. Το πρόβλημα είναι βαθύτερο. Ακόμα και αν δεν έκλειναν στρατόπεδα, ακόμα και αν δεν μειωνόταν ο αριθμός των εισακτέων. Γιατί; Πολύ απλά επειδή οι γεννήσεις μειώνονται ραγδαία. Μάλιστα, ακόμα καλά είμαστε, γιατί τώρα πάνε φαντάροι και φοιτητές τα παιδιά που γεννήθηκαν πριν 18 χρόνια, τα οποία είναι πολύ περισσότερα από αυτά που γεννιούνται σήμερα. Οπότε αναπόφευκτα, όποια επαρχιακή πόλη υπολογίζει ότι σε 20 χρόνια θα έχει "πελάτες" από την Αθήνα ή κάποιο άλλο μεγάλ-

λο αστικό κέντρο, υπολογίζει λάθος.

Οι φοιτητές και οι φαντάροι δεν είναι πια λύση για την οικονομία των επαρχιακών πόλεων. Και δεν θα ξαναγίνουν λύση. Αυτό πρέπει να εξηγηθεί στους ανθρώπους που μένουν σε αυτές τις περιοχές. Τα πράγματα έχουν αλλάξει σε τέτοιο βαθμό, ώστε δεν έχει υπάρξει επιστροφή στα '80s και στα '90s.

Τα πράγματα, όμως, δεν αλλάζουν μόνο προς το χειρότερο. Οι υποδομές και οι δυνατότητες που έχουμε στα χέρια μας το 2026 δεν έχουν καμία σχέση με τις υποδομές του 1997, όταν ήμουν φαντάρος. Εκεί θα κριθεί και το στοίχημα για την ελληνική επαρχία. Αν αναζητήσει και αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που προσφέρει η εποχή σιγά, σιγά ίσως ανακάμψει και αναζωογονηθεί. Αν περιμένει τον... Λοχία ΠΖ Παλιούρη να παραγγείλει τρία (τότε) πίτα γύρω χωρίς πατάτες, δεν μπορεί να περιμένει και πολλά.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΠΩΣ Η ΤΣΙΠΟΥΡΑ ΤΗΣ ANRAMAR ΜΕΓΑΛΩΣΕ ΚΑΤΑ... 76%

Οι μεγάλες αλλαγές στην παραγωγή δεν έρχονται πάντα από μια νέα μονάδα ή μια ακριβή γραμμή εξοπλισμού. Μερικές φορές χρειάζονται περισσότερα από είκοσι χρόνια για να φανούν. Η νέα μελέτη της Benchmark Genetics σε συνεργασία με την Anramar αποτυπώνει ακριβώς αυτή τη μακρά διαδρομή.

Τα αποτελέσματα δείχνουν γενετική βελτίωση κατά 76% στο βάρος της τσιπούρας μέσα από ένα πρόγραμμα επιλεκτικής αναπαραγωγής, που αναπτύχθηκε σε βάθος δύο δεκαετιών. Πρόκειται για ένα από τα μεγαλύτερα και πληρέστερα σύνολα δεδομένων, που έχουν εξεταστεί διεθνώς για είδος θαλάσσιας ιχθυοκαλλιέργειας.

Η έρευνα βασίστηκε σε στοιχεία παραγωγής και γενεαλογίας σχεδόν 124.000 ψαριών, τα οποία προέρχονταν από 1.843 οι-

κογένειες και παρήχθησαν μεταξύ 2002 και 2023. Η βελτίωση δεν προέκυψε από ένα μεμονωμένο αποτέλεσμα.

Το πρόγραμμα πέτυχε γενετικό κέρδος περίπου 15% ανά γενιά και μέση ετήσια πρόοδος 3,6%. Για τη βιομηχανία της ιχθυοκαλλιέργειας, οι αριθμοί αυτοί μεταφράζονται σε παραγωγικότητα. Μεγαλύτερο βάρος σε μικρότερο χρόνο μπορεί να βελτιώσει την απόδοση των μονάδων, να περιορίσει το κόστος ανά παραγόμενο κιλό και να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα σε μια αγορά, όπου οι πιέσεις από τις ζωοτροφές, την ενέργεια και τα μεταφορικά παραμένουν ισχυρές.

Το ενδιαφέρον, όπως προκύπτει από ανάρτηση στο LinkedIn, είναι ότι τα αποτελέσματα επιτεύχθηκαν σε πραγματικές εμπορικές συνθήκες και όχι μόνο σε ελεγχόμενο ερ-

γαστήριο. Παράλληλα, διατηρήθηκαν χαμηλά επίπεδα αιμομιξίας και προστατεύθηκε η γενετική ποικιλότητα, ενώ η επιλογή δεν περιορίστηκε στην ταχύτερη ανάπτυξη. Περιέλαβε χαρακτηριστικά όπως η ανθεκτικότητα, η επιβίωση και η ποιότητα του τελικού προϊόντος.

Η επόμενη φάση αφορά την ενσωμάτωση γονιδιωματικών τεχνολογιών, που μπορούν να επιταχύνουν ακόμη περισσότερο τη βελτίωση της παραγωγής. Για την Anramar, η μελέτη αναδεικνύει ένα περιουσιακό στοιχείο, που δεν αποτυπώνεται εύκολα σε έναν ισολογισμό: Τη γνώση, που συσσωρεύεται επί δεκαετίες. Και σε έναν κλάδο, όπου η παραγωγικότητα κρίνει ολόένα περισσότερο την κερδοφορία, αυτή η γνώση μπορεί να αποδειχθεί εξίσου πολύτιμη με τις ίδιες τις μονάδες.

ΠΟΙΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΟΦΙΜΟ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΙ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Η φέτα παραμένει η ισχυρότερη ελληνική... υπογραφή στη γερμανική αγορά και επιβεβαιώνει ότι, παρά τον αυξανόμενο ανταγωνισμό, εξακολουθεί να διαθέτει εμπορική δυναμική σε μία από τις μεγαλύτερες αγορές τροφίμων της Ευρώπης. Σύμφωνα με τα στοιχεία του Γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της ελληνικής πρεσβείας στο Βερολίνο, οι ελληνικές εξαγωγές τυριών προς την Γερμανία, με κυρίαρχη τη φέτα, αυξήθηκαν το 2025 κατά 4,29% και έφθασαν τα €269,5 εκατ., από €258,4 εκατ. ένα χρόνο νωρίτερα.

Η κατηγορία διατήρησε την πρώτη θέση μεταξύ όλων των ελληνικών προϊόντων, που εξάγονται στη γερμανική αγορά, αντιπροσωπεύοντας το 7,34% της συνολικής

αξίας. Πρόκειται για επίδοση, που αποκτά μεγαλύτερη βαρύτητα αν αναλογιστεί κανείς ότι η φέτα βρίσκεται απέναντι σε μια ιδιαίτερα ώριμη γαλακτοκομική αγορά, με ισχυρή εγχώρια παραγωγή, μεγάλες ευρωπαϊκές βιομηχανίες και έντονο ανταγωνισμό στο ράφι. Η αύξηση κατά περίπου €11 εκατ. μέσα σε έναν χρόνο δείχνει ότι το ελληνικό τυρί εξακολουθεί να διευρύνει το αποτύπωμά του. Η φέτα έχει ξεπεράσει προ πολλού τα όρια των καταστημάτων ελληνικών ή μεσογειακών προϊόντων και έχει αποκτήσει σταθερή θέση στις μεγάλες αλυσίδες λιανεμπορίου, στην εστίαση και στις καθημερινές διατροφικές επιλογές των Γερμανών καταναλωτών.

Πίσω από τη φέτα, πάντως, διαμορφώνε-

ται μια ευρύτερη παρουσία ελληνικών τροφίμων. Οι εξαγωγές φράουλας αυξήθηκαν κατά 22,04%, φθάνοντας τα €76,8 εκατ., ενώ οι παρασκευασμένες ελιές ενισχύθηκαν κατά 12,41%, στα €66,4 εκατ. Ανοδικά κινήθηκαν και τα ελληνικά σταφύλια, με την αξία των εξαγωγών να διαμορφώνεται στα €63,7 εκατ., αυξημένη κατά 5,27%. Ακόμη μεγαλύτερη άνοδο κατέγραψαν τα κεράσια, τα οποία ενισχύθηκαν κατά 49,44% και έφθασαν τα €37,3 εκατ.

Η φέτα εξακολουθεί να παίζει σε διαφορετική κλίμακα. Η αξία των εξαγωγών τυριών είναι υπερτριπλάσια από εκείνη της δεύτερης μεγαλύτερης διατροφικής κατηγορίας και ξεπερνά αθροιστικά τις εξαγωγές φράουλας, ελιών, σταφυλιών και κερασιών.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

Business Insight

Η ΔΙΑΚΡΙΤΗ ΣΤΡΟΦΗ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΩΝ ΣΤΑ MID CAPS - ΠΟΙΟΣ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ ΤΙ ΚΑΙ ΓΙΑ ΠΟΣΟ

Διακριτή, από τις αρχές Ιουλίου η τακτική συγκεκριμένων χρηματιστηριακών να μετατοπίσουν μέρος του επενδυτικού ενδιαφέροντος, κεφαλαίων προς επιλογές πέραν του FTSE25 Large Cap.

Η υπεραπόδοση των τραπεζικών και πολλών blue chips κατά το α' εξάμηνο έφερε το μεγαλύτερο μέρος της "μεγάλης κεφαλαιοποίησης" σε αποτιμήσεις εύλογες των οικονομικών μεγεθών 2025. Ήδη, αυτές τις έντεκα συνεδριάσεις του Ιουλίου καταγράφεται **μερική στροφή αφ' ενός προς μετοχές ομίλων που αποδίδουν πανευρωπαϊκά, αφ' ετέρου σε τίτλους συγκεκριμένων mid caps** που δυνητικά διαθέτουν μεγαλύτερα περιθώρια μεταβολής από την πλειονότητα των large caps.

Έτσι, όπως είναι εμφανής η στροφή από τον τραπεζικό κλάδο προς τη διύλιση, τις παραχωρήσεις/υποδομές και την κοινή ωφέλεια, ανάλογη είναι προς επί μέρους επιλογές από τις χαμηλότερες κατηγορίες του ταμπλό. Συνοπτικά, στην πρώτη περίπτωση αφορά κυρίως μετοχές των Motor Oil, HelleniQ Energy, ΓΕΚ Τέρνα, ΕΥΔΑΠ, ΕΥΑΘ κ.α., με το σχετικό στόρο η κάθε κατηγορία/εισηγμένη.

Στη δεύτερη, που αναδεικνύεται το τελευταίο διάστημα, θα επικεντρωθούμε σήμερα. Κυρίως **τρεις οι πιο χαρακτηριστικές περιπτώσεις χρηματιστηριακών που στρέφουν το monitoring τους και προς άλλη κατεύθυνση**. Μόλις χθες οι αναλυτές της **Eurobank Equities** με δύο εκθέσεις τους έβαλαν στο προσκήνιο τις μετοχές των **Κρι Κρι** (όπως θα διαβάσατε στο Fnb Daily) και των **Πλαστικών Θράκης**. Την ίδια μέρα οι ομόλογοι τους της **Alpha Finance** προχώρησαν σε αναθεώρηση στόχων για τον τίτλο της **Profile** ενώ μία μέρα νωρίτερα η **Pantelakis Securities** ανέβαζε τον πήχη για την **Alter Ego Media**. Από διαφορετικούς κλάδους, με διαφορετικά χαρακτηριστικά (επιχειρηματικά, επενδυτικά), οι συγκεκριμένες τέσσερις εισηγμένες αποτελούν δείγμα των ευρύτερων τάσεων που διαμορφώνονται στην αγορά. Και τις προτιμήσεις εγχώριων θεσμικών, αλλά και ξένων διαχειριστών.

Την Τρίτη οι **αναλυτές της Pantelakis Securities** διέκριναν σημαντικά περιθώ-

ρια ανάπτυξης για την Alter Ego Media, με βασικό μοχλό την επέκταση στον κλάδο του live entertainment. Σύμφωνα με αυτούς, τα τελευταία χρόνια έχει επιτευχθεί εντυπωσιακή μεταμόρφωση, περνώντας από **ζημίες €2,4 εκατ. (2021) σε καθαρά κέρδη €19,7 εκατ. (2025)**, που αυξήθηκαν 81% σε ετήσια βάση. Εξέλιξη που αντανάκλα την επιτυχημένη στρατηγική της διοίκησης να μετασχηματίζει τον όμιλο από έναν παραδοσιακό εκδοτικό οργανισμό σε έναν ολοκληρωμένο όμιλο media και ψυχαγωγίας, με ισχυρή παρουσία στις ψηφιακές δραστηριότητες. **Στα €7,50 ο πήχης**, από τα €6,90, με σύσταση για απόδοση μεγαλύτερη της αγοράς (overweight)

Χθες Τετάρτη, οι **αναλυτές της Alpha Finance-AXIA, με ανάλογο σκεπτικό αύξησαν την τιμή-στόχο για τη μετοχή της Profile Software στα €11,60 από τα €8,20**. Σύμφωνα με την έκθεση, η Profile αποτελεί έναν από τους κορυφαίους παρόχους λογισμικού για τον τραπεζικό κλάδο και τις κεφαλαιαγορές στην Ευρώπη, μάλιστα κατατάσσεται από την Gartner **μεταξύ των 10 κορυφαίων ευρωπαϊκών εταιρειών**, δίπλα σε σημαντικά μεγαλύτερους ανταγωνιστές όπως οι Temenos, Finastra, Oracle και SAP. Οι πρόσφατες εξαγορές των Contemi (Ηνωμένο Βασίλειο) και AlgoSystems (Ελλάδα) αναμένεται να ενισχύσουν περαιτέρω την παρουσία του ομίλου στο Ηνωμένο Βασίλειο, προσθέτοντας λύσεις κυβερνοασφάλειας, πλατφόρμες για τον ασφαλιστικό κλάδο και εφαρμογές που σχετίζονται με τον αμυντικό τομέα στο χαρτοφυλάκιο των προσφερόμενων λύσεων του. **Κλειδί οι λύσεις λογισμικού (Software Solutions)**, που εμφανίζουν ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό επαναλαμβανόμενων εσόδων (άνω του 90%). Υπολογίζεται ότι θα συνεισφέρουν περίπου το 71% του συνολικού κύκλου εργασιών και το 75% του συνολικού EBITDA, ενώ ο τομέας Enterprise Technology Solutions αναμένεται να αντιπροσωπεύει περίπου το 29% του συνολικού κύκλου εργασιών και το 25% του EBITDA έως το 2030.

Με διπλή επιλογή οι αναλυτές της Eurobank Equities για Κρι Κρι και Πλαστικά Θράκης, διευρύνοντας την κλαδική γκάμα.

Ειδικότερα, **για τον σερραϊκό όμιλο η πρόβλεψη για τις πωλήσεις είναι θεαματική, καθώς από τα €329 εκατ. (2025) αυξάνονται σε €618 εκατ. (2028)**. Οι παραδοχές για το 2026 βασίζονται στην πλήρη αξιοποίηση της υφιστάμενης παραγωγικής δυναμικότητας, ενώ οι πρόσθετες επεκτάσεις παραγωγικής ικανότητας πέραν του επενδυτικού προγράμματος Greek Yogurt Dynamo αναμένεται να στηρίξουν κύκλο εργασιών περίπου €800 εκατ. και EBIT περίπου €115 εκατ. έως το 2030. Παρά τις αυξημένες επενδυτικές ανάγκες, εκτιμάται ότι ο όμιλος θα διατηρήσει καθαρή ταμειακή θέση, διαφυλάσσοντας την ευελιξία να χρησιμοποιήσει επιλεκτικά τραπεζικό δανεισμό, ενώ παράλληλα θα αυξάνει τα μερίσματα σε γενικές γραμμές σύμφωνα με την αύξηση της κερδοφορίας, με σημαντικά περιθώρια για ακόμη υψηλότερες αποδόσεις προς τους μετόχους. **Από τα €22,4 στα €33 η τιμή-στόχος**, που και πάλι με όρους πολλαπλασιαστή Επιχειρησιακής Αξίας προς Κέρδη διαμορφώνεται στις 12 φορές, δηλαδή ένα EV/EBITDA (2027) σε ένα μέτριο premium έναντι των συγκρίσιμων εταιρειών του κλάδου γαλακτοκομικών προϊόντων.

Για την Πλαστικά Θράκης η εξαγορά της ΒΗΑ ενισχύει τις αναπτυξιακές προοπτικές του ομίλου, σύμφωνα με την Eurobank Equities. Η εξαγορά ολοκληρώθηκε τον Φεβρουάριο προσθέτοντας μια επιπλέον στρατηγική διάσταση στην επενδυτική της ιστορία. Η εξαγορά αναμένεται να συνεισφέρει περίπου 4%-5% στο EBITDA του ομίλου και να δημιουργήσει μια νέα επιχειρηματική πλατφόρμα στην Αυστραλία και την Νέα Ζηλανδία, μέσω μιας συμφωνίας που πραγματοποιήθηκε σε ελκυστικό πολλαπλασιαστή αποτίμησης περίπου 5,5-6,0x EV/EBITDA. Οι προοπτικές για το 2026 μπορεί να διαμορφώνονται θετικές, ωστόσο η ορατότητα παραμένει κάπως περιορισμένη, καθώς οι πληθωριστικές πιέσεις στο κόστος επανεμφανίστηκαν από τον Μάρτιο. Γι' αυτό και **η εύλογη τιμή υπολογίζεται στο εύρος των €7,3-€8,8**.

Συνοπτικά, ένα καρέ μετοχών από ευρεία κλαδική γκάμα, πέραν των συνήθων με (δυνητικό) περιθώριο μεταβολής από 25% έως 45% ανάλογα την περίπτωση.

• ΔΩΡΙΚΗ

ΝΕΟ ΜΗ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟ ΜΕΛΟΣ ΣΤΟ ΔΣ Ο ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΗΣ

Η Δωρική ενισχύει το Διοικητικό της Συμβούλιο με την ένταξη του Μιχάλη Παναγιωτάκη ως Μη Εκτελεστικού Μέλους.

Ο πρώην Διευθύνων Σύμβουλος της Δαδώνης (2014–2025), κατά τη διάρκεια της θητείας του οποίου ο κύκλος εργασιών της εταιρείας αυξήθηκε από €80 εκατ. σε €210 εκατ. και η επιχείρηση επέστρεψε σε σταθερή

κερδοφορία, διαθέτει επίσης εμπειρία στον χώρο των επενδυτικών κεφαλαίων και σε διοικητικές θέσεις σε οργανισμούς όπως η ΣΤΑΣΥ και η ΔΕΗ. Σύμφωνα με την Δωρική, η συμμετοχή του στο ΔΣ εντάσσεται στη στρατηγική περαιτέρω ενίσχυσης της εταιρικής διακυβέρνησης, του στρατηγικού σχεδιασμού και της αναπτυξιακής της πορείας.



Μιχάλης Παναγιωτάκης

SECRETCREIPE

Κρουαζιέρα θα σε πάω...

Ήταν να μην κάνει την αρχή. Ο λόγος για γνωστό επιχειρηματία, ο οποίος έχει επιλέξει τα τελευταία καλοκαίρια να... εξαφανίζεται μαζί με την οικογένειά του τον Ιούλιο, με το σκάφος τους, και προτίμηση τις ακτές της Πελοποννήσου. Έτσι, είναι πίσω πάντα πλέον τον Αύγουστο, προκαλώντας - όπως πληροφορείται το Fnb Daily - τη διακριτική... δυσφορία των στελεχών του εκείνων, που επέλεγαν μεθοδικά να εργάζονται τον όγδοο μήνα του χρόνου, για ευνόητους λόγους...

Editorial

ΔΕ ΣΟΥΝΕΡ, ΔΕ ΜΠΕΤΕΡ

Ποια είναι τα δύο βασικά θέματα, που απασχολούν τον Δυτικό κόσμο;

Πρώτον, η υπογεννητικότητα (ασφαλιστικό) και, δεύτερον, τα φτηνά εργατικά χέρια από την Ανατολή (εργασιακό).

Και τί πρέπει να κάνουμε για αυτά;

Να μιλήσουμε στους εργαζομένους και να τους εξηγήσουμε.

Και τί να τους πούμε;

Αυτά, που λέει ο ΟΟΣΑ, στην τελευταία του έκθεση για τις εξελίξεις στην αγορά εργασίας:

Για το ασφαλιστικό λέει ότι η υποχρεωτική συνταξιοδότηση για τους μεγάλους σε ηλικία εργαζόμενους - με συμπληρωμένες τις προϋποθέσεις αποχώρησης από την εργασία - δείχνει την έξοδο σε άτομα, τα οποία θα μπορούσαν να συνεχίσουν να απασχολούνται εντός της ίδιας επιχείρησης. Έτσι, θα κάλυπταν κενά στο προσωπικό, που υπάρχουν από την έλλειψη νεότερων εργαζομένων.

Δηλαδή, ζητά στην ουσία να δίνεται η δυνατότητα σε όσους φτάνουν στο όριο ηλικίας συνταξιοδότησης, να μπορούν να μείνουν και άλλο στη δουλειά τους.

Για το εργασιακό, λέει ότι πρέπει να αναθεωρηθεί από τα κράτη-μέλη του ο τρόπος, με τον οποίο προστατεύονται οι εργαζόμενοι από τις απολύσεις.

Πώς να γίνει αυτό;

Μέσω του περιορισμού, λέει, της προστασίας, που σήμερα υπάρχει σε ό,τι αφορά την προειδοποίηση και αποζημίωση απόλυσης, τόσο, όσο χρειάζεται για να ενισχυθεί η κινητικότητα των εργαζομένων.

Όπως αναφέρει χαρακτηριστικά, "η νομοθεσία για τις απολύσεις πρέπει να προστατεύει τους εργαζομένους, χωρίς όμως να γίνεται τόσο αυστηρή, ώστε να περιορίζει την κινητικότητα της αγοράς εργασίας".

Δύσκολα μέτρα, ακόμα πιο δύσκολες αποφάσεις.

Αλλά, πολύ φοβάμαι ότι αυτά είναι.

Αργά ή γρήγορα.

Και πρέπει να επικοινωνηθούν άμεσα.

Δε σούνερ, δε μπέτερ.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr