



Δεν έτυχε... Πέτυχε!

Να δίνεις
γεύση
στη
φαντασία

ΑΥΤΟ
σημαίνει
Φροντίδα



φράουλα



λεμόνι



μήλο

Τώρα, κάθε μέρα θα κρύβει ξεχωριστές mini απολαύσεις!
Μόλις βγήκαν τα νέα Mini Strudel με λαχταριστή γέμιση φράουλα με κρέμα,
αρωματική γέμιση λεμόνι με κρέμα, και πλούσια γέμιση μήλου με κρέμα και κανέλα.
Βάλτε τα στον φούρνο για 20 λεπτά κι αφήστε το άρωμά τους να πλημμυρίσει το σπίτι.

Είστε έτοιμοι να ανακαλύψετε τι γεύση έχει η φαντασία;

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 28 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2062



• M. BRANDENBURGER (LIDL ΕΛΛΑΣ)

Η... απλή λύση για την εύρεση προσωπικού
- Εντός στόχων στο δίμηνο του 2025



• Σ. ΚΑΝΑΚΗΣ

Νέες συνεργασίες, ανάπτυξη εξαγωγών
και αύξηση 12% σε όγκους το 2024



• ΖΕΥΣ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ

Οδεύει προς ανάπτυξη 15% - Σχέδια για νέο
διαλογητήριο με επένδυση €4 εκατ.



• ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΤΑΥΡΟΥ

Οι ευκαιρίες που παρουσιάζει η ρουμάνικη αγορά
grocery των €20 δισ. για τις ελληνικές εταιρείες

Editorial

Ο Χριστόφορος και η εξαίρεση του κανόνα

Debrief

Ιδεαλισμός ή κυνισμός;
- Ας είμαστε ρεαλιστές...

Business Insight

Το ταμείο διμήνου στο 8,5%
και τα ορόσημα του Μαρτίου

Business Maker

- Ο σκληρός όρος που έβαλε μεγάλο super market σε προμηθευτή
- Γιατί εξαφανίστηκαν οι προσφορές στις κάψουλες καφέ

SecretRecipe

Η αγωνία πριν τον μεγάλο τελικό

08
—
10
—
2025
MARTIOY
METROPOLITAN EXPO



foodexpo Greece

THE LEADING F&B TRADE SHOW IN SOUTHEAST EUROPE

Μαζί και η έκθεση
oenotelia

FORUMSA. Member of NürnbergMesse Group

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 210 5242100 • www.foodexpo.gr • sales@forumsa.gr

NÜRNBERG MESSE

• **ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΤΑΥΡΟΥ**

ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ Η ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ GROCERY ΤΩΝ €20 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Τις μεγάλες ευκαιρίες που παρουσιάζει η ρουμανική αγορά, τόσο για ελληνικές επιχειρήσεις που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν εκεί, όσο και για τις εξαγωγικές εταιρείες, ανέδειξε μιλώντας σε διαδικτυακή ενημερωτική εκδήλωση της Enterprise Greece, ο Βασίλης Σταύρου, CEO της Valvis Holding και Πρόεδρος του Ελληνορουμανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου.

MACRO

Ο κ. Σταύρου υπογράμμισε ότι πρόκειται για μία χώρα 20 εκατομμυρίων, η οποία εμφανίζει σταθερή ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία, με εξαίρεση 1-2 χρονιές στην πανδημία, με το ΑΕΠ της να ξεπερνάει αυτό της Ελλάδας. Πρόσθεσε ότι το 2024 έκλεισε για πρώτη φορά με ανάπτυξη κάτω του 1% (στο 0,9%), ωστόσο για τα επόμενα χρόνια προβλέπονται ρυθμοί άνω του 3%. Αναφορικά με άλλα macro της χώρας ανέφερε ότι έχει ανεργία περίξ του 5% - κάτι που συνεπάγεται δυσκολίες εύρεσης προσωπικού αλλά και δείγμα ανάπτυξης της οικονομίας - πληθωρισμό στα επίπεδα του 5% και αυξήσεις μισθών 7%-10% ανάλογα με τον κλάδο. Αγκάθι αποτελούν μόνο τα ελλείμματα, γεγονός το οποίο οδηγεί στην κυβέρνηση σε κάποια μέτρα, τα οποία ωστόσο δεν αναμένεται να οδηγήσουν σε ύφεση την οικονομία.

Η ΑΚΤΙΝΟΓΡΑΦΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ο Βασίλης Σταύρου, γνωρίζοντας την Ρουμανία από τη θητεία του ως CEO στην Mega Image (του ομίλου Ahold Delhaize) - για να συνεχίσει ως επικεφαλής της AB Βασιλόπουλος - με συνολική εμπειρία 28 ετών στον κλάδο των super markets, υπογράμμισε ότι η ρουμανική αγορά καταναλωτικών προϊόντων περιλαμβάνει περίπου 62.000 σημεία, από hyper markets μέχρι πολύ μικρά καταστήματα.

Συνολικά ο κλάδος του grocery, ο οποίος αναπτύχθηκε πέρυσι με 8% - με άνοδο τόσο σε αξία, όσο και σε όγκο - έχει μια αξία της τάξης των €20 δισ., εκ των οποίων το 59% αφορά σε τρόφιμα και μη αλκοολούχα ποτά και το 14% σε αλκοολούχα ποτά.

Τα τρόφιμα αναπτύχθηκαν πέρυσι σε ποσοστό 27%, τα μη αλκοολούχα με 7% και τα αλκοολούχα με 4%. Το PL έχει μερίδιο 18,5%, χαμηλό σε σχέση με τους μέσους όρους του 40% που υπάρχουν στην Ευρώπη, κάτι που σημαίνει ότι έχει περιθώρια ανάπτυξης.

Το ηλεκτρονικό εμπόριο εμφανίζει τριπλάσια ανάπτυξη σε σχέση με την οικονομία, στα επίπεδα του 7,4%-12%, ωστόσο το ποσοστό του



Βασίλης Σταύρου, πρόεδρος, Ελληνο-ρουμανικό Εμπορικό Επιμελητήριο

στο συνολικό τζίρο εξακολουθεί να είναι μικρό, συμμετέχοντας περίπου 3%-3,5% αφαιρώντας τις πλατφόρμες.

ΚΑΝΑΛΙΑ

Εξετάζοντας τη διάρθρωση του κλάδου ανά κανάλι, ο κ. Σταύρου ανέφερε ότι το 34% των πωλήσεων πραγματοποιείται στο παραδοσιακό εμπόριο και το 66% στο οργανωμένο, το οποίο μοιράζεται ως εξής:

- 22%: hyper markets (με ανάπτυξη 6,1% το 2024)
- 9%: super markets, πάνω από 400 τ.μ. (4%)
- 13%: mini markets, κάτω των 400 τ.μ. (3,9%)
- 21%: discounters (6,3%)

ΠΑΙΚΤΕΣ

Στον τομέα των super markets παρουσία έχουν μεγάλες πολυεθνικές, όπως π.χ. οι

- Auchan
- Kaufland (του Schwarz Gruppe)
- Carrefour
- Ahold Delhaize (Profi, Mega Image)

Ενώ στους discounters δεσπόζουν οι:

- Lidl (του Schwarz Gruppe),
- Penny (της REWE)

Στα cash & carry λειτουργούν οι

- Metro AG
- Selgros (της TransGourmet)

Ο κ. Σταύρου πρόσθεσε ότι υπάρχει και το κανάλι των DM, που πουλάνε κυρίως μη τρόφιμα και παραφαρμακευτικά προϊόντα.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΒΑΣΙΚΟΙ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

Δίνοντας μια ευρύτερη εικόνα της αγοράς, ο CEO της Valvis Holding υπογράμμισε ότι η

χώρα χωρίζεται, για τον κλάδο, σε τρεις βασικούς γεωγραφικούς τομείς:

- Το Βουκουρεστί, το οποίο αφορά το 18% της συνολικής αγοράς, όταν πληθυσμιακά είναι το 11%
- Οι μεγάλες πόλεις των 300-400 χιλ. κατοίκων
- Η υπόλοιπη επαρχία, όπου σε ορισμένες περιοχές το εμπόριο διεξάγεται όπως γινόταν στην Ελλάδα τη... δεκαετία του '60

PROMOS

Ο κ. Σταύρου έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην ένταση των προωθητικών ενεργειών από τους retailers, καθώς ένα σημαντικό μέρος των πωλήσεών τους προέρχεται από promos:

- 32%: Hyper markets
- 22%: Super markets
- 24%: Discounters και κυρίως cash and carry

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Για όσους θέλουν να μπουν στη ρουμανική αγορά, ο Βασίλης Σταύρου επισήμανε ότι πρόκειται για μία αρκετά ανταγωνιστική αγορά, στην οποία για να μπορέσει κάποιος να αποκτήσει παρουσία πρέπει να έχει πλεονέκτημα, είτε τιμής, είτε ποιότητας, είτε καινοτομίας. "να έχει συγκεκριμένο στίγμα". Πρόσθεσε, δε, ότι πολλοί Ρουμάνοι επισκέπτονται κάθε χρόνο την Ελλάδα και γνωρίζουν τα προϊόντα και τις γεύσεις των ελληνικών προϊόντων, ωστόσο για να τα βάλει μια εταιρεία στη ρουμανική αγορά, θα πρέπει να τα παρουσιάσει με τον σωστό τρόπο. Κατέληξε λέγοντας ότι οι Ρουμάνοι είναι ένας καταναλωτικός λαός, κάτι που προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες και σε ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

Η NOTICE

CONTENT & SERVICES

παρούσα στο μεγαλύτερο εκθεσιακό event των εξαγωγών στην Ελλάδα

foodexpo Greece

THE LEADING F&B TRADE SHOW IN SOUTHEAST EUROPE

8-10
ΜΑΡΤΙΟΥ

Καθημερινές εκδόσεις στο F&B Daily με όλες τις ειδήσεις, τάσεις, αναλύσεις και συνεντεύξεις με τους πρωταγωνιστές



Με την υπογραφή του δημοσιογραφικού επιτελείου της Notice Content & Services

Μεταδίδουν οι



Νεκτάριος
Β. Νώτης



Μάκης
Αποστόλου



Στέλλα
Αυγουστάκη



Γιάννης
Τσατσάκης

POWERED BY

ExportGate
EUROBANK

PROMO
SOLUTION
EXHIBIT.CREATE.

MADE IN GREECE
— expro.

• **ΚΟΜΙΣΙΟΝ**

ΧΑΛΑΡΩΝΕΙ ΤΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Τους κανόνες σχετικά με τις εταιρικές εκθέσεις βιωσιμότητας και τη διαφάνεια της εφοδιαστικής αλυσίδας χαλαρώνει η Κομισιόν, σε μια προσπάθεια να καταστήσει την Ευρώπη περισσότερο ανταγωνιστική έναντι των ΗΠΑ και της Κίνας.

Τα σχέδια - ονόματι Simplification Omnibus - αποτελούν μέρος μιας ευρύτερης δέσμης μεταρρυθμίσεων στην ΕΕ και περιλαμβάνουν κίνητρα για ενθάρρυνση της απαλλαγμένης από τον άνθρακα βιομηχανίας και μείωση του ενεργειακού κόστους. "Οι εταιρείες της ΕΕ θα επωφεληθούν από τους εξορθολογισμένους κανόνες", δήλωσε η πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, Ursula von der Leyen. "Αυτό θα διευκολύνει τη ζωή των επιχειρήσεών μας, ενώ θα διασφαλίσει τη σταθερή πορεία προς τους στόχους μας για την απαλλαγή από τον άνθρακα. Και η απλούστευση θα συνεχιστεί ακόμη περισσότερο", ανέφερε.

ΚΑΘΑΡΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η Κομισιόν παρουσίασε επίσης μια "καθαρή βιομηχανική συμφωνία" για να σπηρίξει τις ενεργοβόρες βιομηχανίες που αντιμετωπίζουν υψηλό κόστος και γραφειοκρατία, καθώς μάχονται για να ανακτήσουν μερίδιο

αγοράς έναντι των παγκόσμιων ανταγωνιστών τους.

Η συμφωνία για την καθαρή βιομηχανία προτείνει τη διάθεση €100 δισ. για τη στήριξη της μεταποίησης εντός ΕΕ, τον εξορθολογισμό των διαδικασιών σύναψης δημόσιων συμβάσεων και την απλούστευση των κανόνων για τις κρατικές ενισχύσεις, ώστε να δοθεί ώθηση στις προβληματικές βιομηχανίες της Ευρώπης.

ΟΙ ΕΠΙΚΡΙΣΕΙΣ

Το Simplification Omnibus προτείνει τη χαλάρωση των κανόνων για τις περιβαλλοντικές και κοινωνικές επιπτώσεις (CSRD) των δραστηριοτήτων τους, καθώς και των κανόνων δέουσας επιμέλειας στην αλυσίδα εφοδιασμού (CSDDD). Ο νόμος περί δέουσας επιμέλειας, εν τω μεταξύ, θα καθυστερήσει κατά ένα έτος, έως το 2028, και θα απαιτεί από τις εταιρείες να διενεργούν ελέγχους για το περιβάλλον και τα ανθρώπινα δικαιώματα μόνο στους άμεσους προμηθευτές τους και όχι σε ολόκληρη την αλυσίδα εφοδιασμού τους.

Διάφοροι επικριτές και περιβαλλοντικές οργανώσεις σημείωσαν ότι τα σχέδια της Κομισιόν αποτελούν βήματα προς τα πίσω στην προσπάθεια της πράσινης μετάβασης.



• ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΝΕΛΑΒΕ ΤΗΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΣΗ ΤΗΣ ISM MIDDLE EAST ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Την αντιπροσώπευση για την Ελλάδα της έκθεσης ISM Middle East, ανέλαβε το Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο. Η νέα συνεργασία με την ISM Middle East ενισχύει τις ευκαιρίες προβολής και δικτύωσης των ελληνικών επιχειρήσεων του κλάδου ζαχαρωδών και snacks στη δυναμικά αναπτυσσόμενη αγορά της Μέσης Ανατολής.

Η ΦΕΤΙΝΗ ΕΚΘΕΣΗ

Η ISM Middle East θα διεξαχθεί 15-17 Σεπτεμβρίου 2025 στο Ντουμπάι, παρουσιάζοντας μια ευρεία γκάμα προϊόντων όπως:

- σοκολάτα και προϊόντα σοκολάτας
- ζαχαρώδη παρασκευάσματα
- σνακ
- παγωτά και κατεψυγμένα είδη ζαχαροπλαστικής
- παραδοσιακά γλυκά
- κέικ
- μπισκότα

Παράλληλα, η ISM Middle East θα πραγματοποιηθεί μαζί με την Gulfood Green και την Private Label Middle East, που αποτελούν, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, "τα σημεία αναφοράς για τη βιώσιμη καινοτομία στη βιομηχανία τροφίμων και τους παγκόσμιους προμηθευτές τροφίμων, εταιρείες ιδιωτικής ετικέτας και συμβαλλόμενους παραγωγούς, αντίστοιχα".

Στη διοργάνωση του 2024, η ISM Middle East προσέλκυσε 550 εκθέτες από 50 χώρες, οι οποίοι παρουσίασαν τα προϊόντα και τις καινοτόμες ιδέες τους για τον κλάδο των ζαχαρωδών και σνακ σε 19.000 εμπορικούς επισκέπτες από 133 χώρες.



Ursula von der Leyen, πρόεδρος, Κομισιόν

Η Ν Ο Τ Ι C E

CONTENT & SERVICES

παρούσα στο μεγαλύτερο εκθεσιακό event των εξαγωγών στην Ελλάδα

foodexpo Greece TV

8-10
ΜΑΡΤΙΟΥ

live

Καθημερινές εκπομπές σε απευθείας μετάδοση από το Metropolitan Expo μέσω του site της FOOD EXPO και του YouTube καναλιού της Notice Content & Services



Με την υπογραφή του δημοσιογραφικού επιτελείου της Notice Content & Services

Μεταδίδουν οι



Νεκτάριος
Β. Νώτης



Μάκης
Αποστόλου



Στέλλα
Αυγουστάκη



Γιάννης
Τσατσάκης

POWERED BY

ExportGate
EUROBANK

PROMO
SOLUTION
EXHIBIT.CREATE.

MADE IN GREECE
expro.

• SEVEN & I HOLDINGS

ΚΑΤΕΡΡΕΥΣΑΝ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΩΝ ΙΔΡΥΤΩΝ – ΑΝΟΙΓΕΙ Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΑΠΟ ΤΗΝ COUCHE-TARD

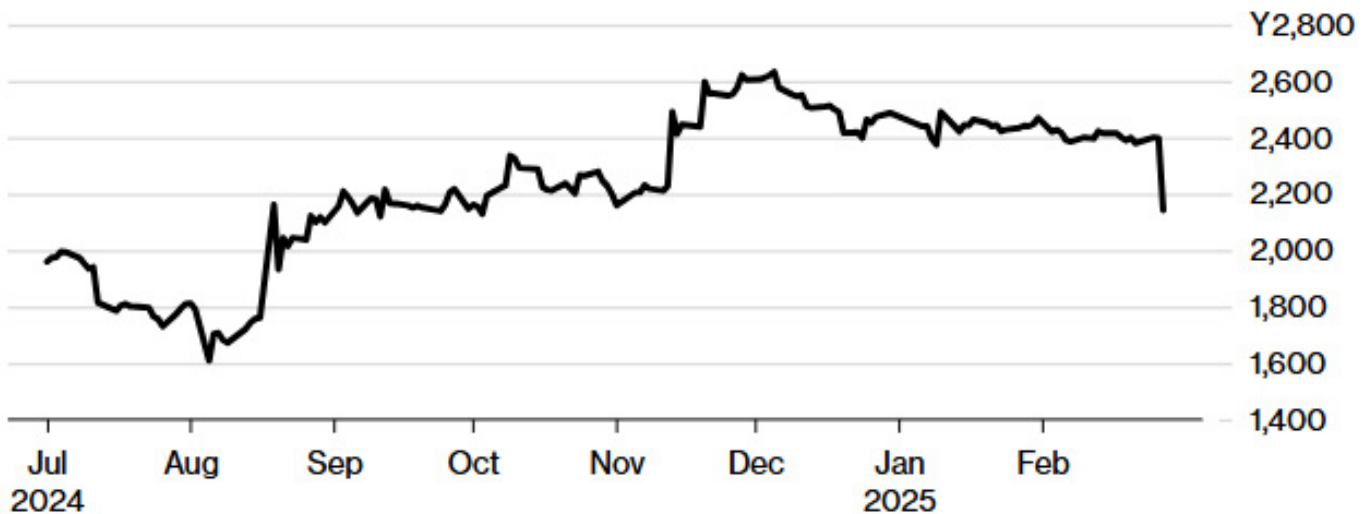
Αυξάνεται η πίεση στην Seven & I για εξαγορά από την канаδική Alimentation Couche-Tard, καθώς η ιδρυτική οικογένεια Ito απέτυχε να εξασφαλίσει χρηματοδότηση για

την ιαπωνική εταιρεία. Η ομάδα εξαγοράς, η οποία περιλάμβανε την ιδρυτική οικογένεια Ito και την Itochu Corp., δεν μπόρεσε να εξασφαλίσει τη χρηματοδότηση που απαιτεί-

ται για την υποβολή οριστικής πρότασης. Ως αποτέλεσμα, η μετοχή της Seven & I κατρακύλησε έως και 12,5%, μειώνοντας την αγοραία αξία της εταιρείας σε περίπου \$38 δισ.

Seven & i Shares Plunge After Management Buyout Collapses

✓ Seven & i - Last Price



Source: Bloomberg

Το σχέδιο εξαγοράς καταρτίστηκε τον Νοέμβριο για να αποκρούσει την Couche-Tard, η οποία είχε εκδηλώσει ενδιαφέρον, με την αποτίμηση να αγγίζει τα \$47 δισ. Πλέον, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Seven & i, Ryuichi Isaka, ίσως να μην έχει άλλη επιλογή από το να καθίσει στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων με την Couche-Tard, αναφέρουν αναλυτές.

Επιπροσθέτως, οι διαπραγματεύσεις στο πλαίσιο της κοινοπραξίας εξαγοράς είχαν μπλοκαριστεί λόγω διαφωνιών για το ποιος θα ελέγχει τη διαχειρίστρια εταιρεία 7-Eleven μετά την ιδιωτικοποίησή της, ανέφερε το Bloomberg.

ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΖΕΣΤΗ Η COUCHE-TARD

Πάντως, η Couche-Tard συνεχίζει να ενδιαφέρεται για την Seven & i, αλλά δεν έχει ακόμη αποκτήσει πρόσβαση στα οικονομικά της ιαπωνικής εταιρείας, μήνες μετά την πρόταση εξαγοράς, ανέφεραν στο Bloomberg News, άτομα με γνώση του θέματος.

Στην ανακοίνωσή της, η Seven & i ανέφερε



Ryuichi Isaka, πρόεδρος και CEO, Seven & i Holdings

ότι "παραμένει δεσμευμένη να διερευνήσει όλες τις ευκαιρίες για να ξεκλειδώσει αξία για τους μετόχους" και συνεχίζει να αξιολογεί την πρόταση της Couche-Tard. Επίσης, συζητά με την канаδική εταιρεία για να καθορίσει, εάν μπορεί να επιτευχθεί μια εφαρμόσιμη πρόταση, σημειώνεται.

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΠΟΥ ΝΑΥΑΓΗΣΑΝ

Οι κληρονόμοι του ιδρυτή της Seven and i επρόκειτο να συνεισφέρουν περίπου ¥500

δισεκατομμύρια στην εξαγορά, ενώ ο εμπορικός οίκος Itochu θα έβαζε με περισσότερα από ¥1 τρισ.

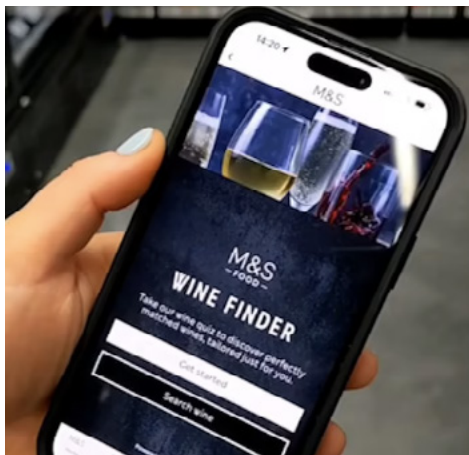
Η υπόλοιπη χρηματοδότηση θα προερχόταν από άλλους στρατηγικούς επενδυτές και τράπεζες της Ιαπωνίας, είχαν δηλώσει άτομα που γνωρίζουν τα σχέδια. Η Apollo Global Management, η KKR και η CP All, η οποία διαχειρίζεται την ταϊλανδική 7-Eleven, εξέταζαν επίσης σχέδια για την ανάληψη μετοχικού κεφαλαίου στον όμιλο.

• **MARKS & SPENCER**
ΛΑΝΣΑΡΕ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΤΕΧΝΗΤΗΣ
ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ ΓΙΑ... ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ ΚΡΑΣΙΟΥ

Το εργαλείο Wine Finder λάνσαρε η βρετανική Marks & Spencer, προσφέροντας στους καταναλωτές έναν βοηθό που αξιοποιεί την AI για να παρέχει εξατομικευμένες συστάσεις κρασιού βάσει ατομικών προτιμήσεων. Το online εργαλείο κάνει στους πελάτες ερωτήσεις σχετικά με τις επιλογές τους και - έχοντας πρόσβαση στον ψηφιακό κατάλογο της εταιρείας - προτείνει κρασιά που υπάρχουν διαθέσιμα σε πάνω από 1.000 καταστήματα.

ΔΥΣΚΟΛΕΥΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Έρευνα που διεξήχθη από την OnePoll για λογαριασμό της M&S αποκάλυψε ότι σχεδόν το 1/4 των αγοραστών ξοδεύει περισσότερα από 10 λεπτά για να σκεφτεί τις επιλογές του κρασιού του. Το νέο εργαλείο επιδιώκει να απλοποιήσει τη διαδικασία, βοηθώντας τους πελάτες να ανακαλύψουν κρασιά από διάφορες περιοχές, ποικιλίες σταφυλιών και φιάλες, που μπορεί να μην είχαν σκεφτεί προηγουμένως.



• **CARREFOUR POLSKA**
ΝΕΟ COMPACT ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΗΝ
ΒΑΡΣΟΒΙΑ - ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

Ένα νέο compact κατάστημα 300 τ.μ. στην Βαρσοβία άνοιξε πρόσφατα η Carrefour. Πρόκειται για κατάστημα περιορισμένου χώρου, που προσφέρει περίπου 6.000 προϊόντα καθημερινής ανάγκης.

Παρά το μικρό εμβαδόν του, παρέχει υπερδιπλάσια γκάμα προϊόντων από ένα παραδοσιακό μεσαίου μεγέθους super market, σύμφωνα με την Carrefour.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Το κατάστημα χωρίζεται σε θεματικές ζώνες, οι οποίες μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν:

- Τμήμα για φρέσκα προϊόντα, γαλακτοκομικά, τυριά, κρέας και αλλαντικά
- Τμήμα για αλκοολούχα ποτά
- Τμήμα για προϊόντα ζώων συντροφιάς
- Τμήμα διεθνούς κουζίνας, όπου θα φιλοξενούνται μηνιαίες θεματικές εκδηλώσεις
- Τμήμα αλμυρών και γλυκών snacks



ΒΙΩΣΙΜΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Το super market υιοθετεί πρακτικές φιλικές προς το περιβάλλον, όπως η χρήση ενεργειακά αποδοτικού φωτισμού και η πολιτική μηδενικών αποβλήτων για προϊόντα με μικρή διάρκεια ζωής, τα οποία προσφέρονται με εκπτώσεις. Τέλος, διαθέτει σύστημα συλλογής γυάλινων μπουκαλιών, ενώ ενθαρρύνει τη χρήση επαναχρησιμοποιούμενων τσιτών και επιλογών συσκευασίας.



• **KIT KAT**
ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΝΕΕΣ
ΤΑΜΠΛΕΤΕΣ
ΜΕ ΤΡΕΙΣ
ΓΕΜΙΣΕΙΣ

Νέες ταμπλέτες KitKat λανσάρε στην Ευρώπη η Nestle, αξιοποιώντας την τεχνολογία της στη σοκολάτα. Η εταιρεία έχει δημιουργήσει πιο ελαφριές και κρεμώδεις γεμίσεις για τις ταμπλέτες, ενώ έρχονται με διαφορετική σχεδίαση.

Η Louise Barrett, επικεφαλής του Κέντρου Έρευνας και Ανάπτυξης Ζαχαρών της Nestlé στο Γιορκ, εξήγησε ότι οι νέες ταμπλέτες "προσφέρουν μια εντελώς νέα πολυαισθητηριακή εμπειρία που επιτυγχάνεται με την προσεκτική εξισορρόπηση των αναλογιών των συστατικών και τη δημιουργία μιας απολαυστικής αντίθεσης υψής, μεταξύ του σοκολατένιου κελύφους και των νόστιμων γεμισμάτων".

Οι ταμπλέτες είναι διαθέσιμες στο Ηνωμένο Βασίλειο και σταδιακά σε βασικές ευρωπαϊκές αγορές, καθώς και στον Καναδά και την Νότια Αφρική.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΓΕΥΣΕΙΣ

- double σοκολάτα
- φουντούκι
- αλατισμένη καραμέλα

ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ

Στις νέες ταμπλέτες KitKat χρησιμοποιείται μάζα κακάο που προέρχεται απευθείας από οικογένειες καλλιεργητών κακάο, που έχουν εγγραφεί στο πρόγραμμα επιτάχυνσης εισοδήματος (Income Accelerator Program) της εταιρείας. Στόχος του προγράμματος είναι να καλυφθεί το εισοδηματικό χάσμα διαβίωσης των καλλιεργητών κακάο και να μειωθεί η παιδική εργασία, ενθαρρύνοντας αλλαγές στη συμπεριφορά και επιβραβεύοντας θετικές πρακτικές στο αγρόκτημα.

• **M. BRANDENBURGER (LIDL ΕΛΛΑΣ)**

Η... ΑΠΛΗ ΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΡΕΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ - ΕΝΤΟΣ ΣΤΟΧΩΝ ΣΤΟ ΔΙΜΗΝΟ ΤΟΥ 2025

“Όταν μια εταιρεία πληρώνει, θα έχει προσωπικό, είναι τόσο απλό”, ανέφερε ο Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς, Martin Brandenburger, στο περιθώριο της τελετής αποφοίτησης του δεύτερου κύκλου του προγράμματος “LidlUP Lean & Work”.

Όπως τόνισε “όλα συνδέονται με τους μισθούς”, συμπληρώνοντας ότι η Lidl Ελλάς εκφράζει έμπρακτα την αφοσίωσή της στη νέα γενιά, καθώς θεωρεί ότι είναι υποχρέωσή της να στηρίξει την τοπική κοινωνία στην οποία δραστηριοποιείται εδώ και 25 χρόνια.

ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Στα άμεσα πλάνα της Lidl Ελλάς είναι και η δημιουργία επιπλέον προγραμμάτων εκπαίδευσης και στήριξης της νέας γενιάς, σχεδιάζοντας προγράμματα που σχετίζονται με την απορρόφηση αποφοίτων τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ ετοιμάζει και ένα MBA πρόγραμμα, για το οποίο θα ανακοινώσει λεπτομέρειες σε λίγο καιρό.

“Συζητάμε με το Υπουργείο Παιδείας για δυνατότητα εξ αποστάσεως εκπαίδευσης του προγράμματος, με σκοπό την αναβάθμιση των δεξιοτήτων για νέους από απομακρυσμένες περιοχές”, σημείωσε χαρακτηριστικά.

ΔΙΚΤΥΟ

Το δίκτυο της Lidl Ελλάς θα εμπλουτιστεί με δύο νέα καταστήματα στην Αττική, τα οποία δεν αφορούν ούτε το κατάστημα που ετοιμάζει η εταιρεία στο ύψος του Κηφισού, ούτε και αυτό στο παλιό κτίριο της Miele. Για το τελευταίο ο κ. Brandenburger υπογράμμισε ότι είναι σε φάση αναμονής των οικοδομικών αδειών.

Παράλληλα, σε σχέση με το δίκτυο, σημείωσε ότι συνεχίζει το πρόγραμμα επέκτασης και ανάπτυξης των ορόφων στο Ίλιον και σε άλλες περιοχές.



Martin Brandenburger, Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς

Επίσης η εταιρεία σχεδιάζει το relocate 4 καταστημάτων ανά την επικράτεια, με έμφαση την Αττική και την Βόρεια Ελλάδα.

Μιλώντας για τα σχέδια της στην Περιφέρεια και ερωτηθείς για την Κρήτη, όπου η Lidl Ελλάς διαθέτει 16 σημεία, ο πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς είπε ότι προχωρούν οι εργασίες για το άνοιγμα του καταστήματος στην Χερσόνησο. Επίσης διερευνά ευκαιρίες και σε άλλες περιοχές του νησιού, όπως

π.χ. Σπτεία, Λασιθί και Χανιά, καθώς διαπιστώνει υψηλή ανάπτυξη στο νησί.

Ο κ. Brandenburger πρόσθεσε ότι σήμερα, λόγω της επετείου από την τραγωδία των Τεμπών, τα καταστήματα θα λειτουργήσουν “σιωπηλά”, χωρίς μουσική δηλαδή, και 11-3 με κλειστά φώτα.

LIDL PLUS ΑΠΟ 1η ΜΑΡΤΙΟΥ

Η Lidl Ελλάς αναβαθμίζει από 1η Μαρτίου το πρόγραμμα πιστότητας που Lidl Plus, προσφέροντας σε 1.500.000 ενεργούς χρήστες προσωποποιημένες υπηρεσίες μέσω Τεχνητής Νοημοσύνης για βελτιστοποίηση των προσφορών και προώθηση των πωλήσεων.

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Ερωτηθείς για τον πληθωρισμό τόνισε ότι είναι πάρα πολύ σημαντικό ότι για δεύτερο συνεχόμενο μήνα συνεχίζεται ο αρνητικός πληθωρισμός στα τρόφιμα με βάση την Eurostat. Επανέλαβε ότι η Lidl Ελλάς είναι δεύτερος μεγαλύτερος retailer στην Ελλάδα, ενώ το Schwarz Retail Group είναι πρώτος στην Ευρώπη. Στην Ελλάδα η εταιρεία κινείται εντός στόχων στο δίμηνο, το οποίο είναι και το τελευταίο της χρήσης 2024/2025 που ολοκληρώνεται σήμερα.

ΗΠΑ

Σε ερώτηση για το αν αντιμετωπίζεται εχθρικά το σήμα στις ΗΠΑ δεν θέλησε να προβεί σε κάποιο σχολιασμό, ενώ συνέστησε ψυχραιμία αναφορικά με τα όσα ακούγονται για τους δασμούς Trump. Τόνισε, όμως, ότι ο όμιλος είναι πολύ ισχυρός, λέγοντας ότι η μητρική έχει και παραγωγική βάση και μπορεί να διαχειριστεί τις νέες προκλήσεις. “Εμείς δεν είμαστε Walmart”, σημείωσε χαρακτηριστικά.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ - IDEAL HOLDINGS**

ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ ΤΟ DEAL ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Την έγκριση της εξαγοράς της Μπάρμπα Στάθης, καθώς και των θυγατρικών της Χαλβατζής Μακεδονική και Uncle Stasis EOOD, από την Ideal Holdings, ενέκρινε η Επιτροπή Ανταγωνισμού. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, “δεν υφίστανται επηρεαζόμενες αγορές σε οριζόντιο ή/και κάθετο επίπεδο, καθώς σε καμία εκ των ανωτέρω σχετική αγορά δεν

πληρούνται σωρευτικά τα κριτήρια δραστηριοποίησης τουλάχιστον δύο εκ των συμμετεχουσών εταιρειών και συνολικού μεριδίου αγοράς τουλάχιστον 15% (όσον αφορά στις οριζόντιες αγορές) ή δραστηριοποίησης μίας τουλάχιστον εκ των συμμετεχουσών εταιρειών και συνολικού μεριδίου αγοράς τουλάχιστον 25% (όσον αφορά στις κάθετες αγορές)”.



Λάμπρος Παπακωνσταντίνου,
Πρόεδρος,
Ideal Holdings

• Σ. ΚΑΝΑΚΗΣ

ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ, ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΚΑΙ ΑΥΞΗΣΗ 12% ΣΕ ΟΓΚΟΥΣ ΤΟ 2024

Ανοδικά κινείται στο α' δίμηνο του 2025 η Σ. Κανάκης, καθώς τα στοιχεία των πωλήσεων του Φεβρουαρίου - που δεν έχουν οριστικοποιηθεί - και η θετική πορεία του Ιανουαρίου, αφήνουν ικανοποιημένη τη διοίκηση της εταιρείας εμπορίας πρώτων υλών αρτοποιίας, ζαχαροπλαστικής αλλά και παγωτού.

ΣΤΑ €32 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ 2024

Η ώθηση στο ξεκίνημα της χρονιάς οφείλεται και στα θετικά αποτελέσματα της χρήσης του 2024 που, όπως αναφέρει η εταιρεία στο

FnB Daily, προσέγγισε τα €32 εκατ. σε κύκλο εργασιών, με τους όγκους να είναι στο +12%. Πέρυσι η εταιρεία εμπλούτισε το portfolio των συνεργασιών της ξεκινώντας με τη βελγική εταιρεία σοκολάτας Veliche, ενώ έφερε στην Ελλάδα και περίπου 10 νέες γεύσεις της Fabri, της οποίας η Σ. Κανάκης αποτελεί βασικό αντιπρόσωπο στη χώρα μας.

ΑΡΤΟΠΟΙΙΑ

Στην κατηγορία της αρτοποιίας η εταιρεία διαπιστώνει ότι η αγορά και οι πελάτες της ζητούν περισσότερο παραδοσιακές λύσεις, και

σε αυτό το πλαίσιο παρουσίασε στην πρόσφατη Artoza artisanal προτάσεις σε ενεργό αλλά και παραδοσιακό προζύμι αλλά και νέους κωδικούς στη συγκεκριμένη κατηγορία. Μιλώντας στο FnB Daily ο Αντιπρόεδρος & Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Στέλιος Κανάκης, σημειώνει ότι η αγορά αντιμετωπίζει προκλήσεις που κυρίως έχουν να κάνουν με ζητήματα ποιότητας και δέχεται πολλές αλλαγές. Ωστόσο, όπως τόνισε "όσες εταιρείες έφεραν μπροστά την ποιότητα δεν έχασαν ποτέ".

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΥΠΡΟΣ & ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Η Σ. Κανάκης, που από το 2019 αποτελεί μέρος του ομίλου Orkla Sweet Ingredients & SVP Orkla Food Ingredients, εξάγει από την Ελλάδα σε περίπου 7 αγορές του εξωτερικού, με κυριότερες την Κύπρο και τα Βαλκάνια. Το ποσοστό των εξαγωγών καλύπτει περίπου το 5% του ετήσιου τζίρου της και, πρόκειται για ένα κανάλι στο οποίο η Σ. Κανάκης ανεβάζει σε ετήσια βάση πωλήσεις και τόνάζ.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Στέλιος Κανάκης,
Αντιπρόεδρος
& Διευθύνων
Σύμβουλος

• GOODY'S BURGER HOUSE ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΝΗΣΤΙΣΙΜΩΝ ΚΑΙ VEGAN ΕΠΙΛΟΓΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΑΡΑΚΟΣΤΗ

Επιστρέφουν στα Goody's Burger House τα Μεσογειακά γεύματα, που συνδυάζουν συνταγές θαλασσινών, λαχανικών και ζυμαρικών για την περίοδο της Σαρακοστής.

Οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα στις κλασικές νησίσιμες συνταγές, όπως:

- Γεύμα Μεσογείου με γαρίδες ή καλαμαράκια
- Burger με καλαμαράκια ή μπιφτέκι γαρίδας
- Bao Buns με crispy γαρίδες
- Σαλάτα Caesar's με γαρίδες

Το μενού περιλαμβάνει vegan επιλογές, όπως:

- Meat-free burger
- Veggie burger



- Σαλάτα Κρήτης
- Μεσογειακή napolitana
- Vegan nuggets από φυτική πρωτεΐνη

Τέλος, το νέο Mediterranean Share Box συνδυάζει:

- 1 Burger με καλαμαράκια
- 1 Veggie burger

- 2 μερίδες τηγανητές πατάτες
- 7 καλαμαράκια
- 7 τραγανά onion rings
- 3 crispy γαρίδες
- 5 ζουμερά vegan nuggets
- 3 ποτήρια Coca-Cola 400ml (ή 1 Αναψυκτικό 1.5lit στο Delivery)
- ketchup και vegan tartar sauce

• **ARTOZA 2025**

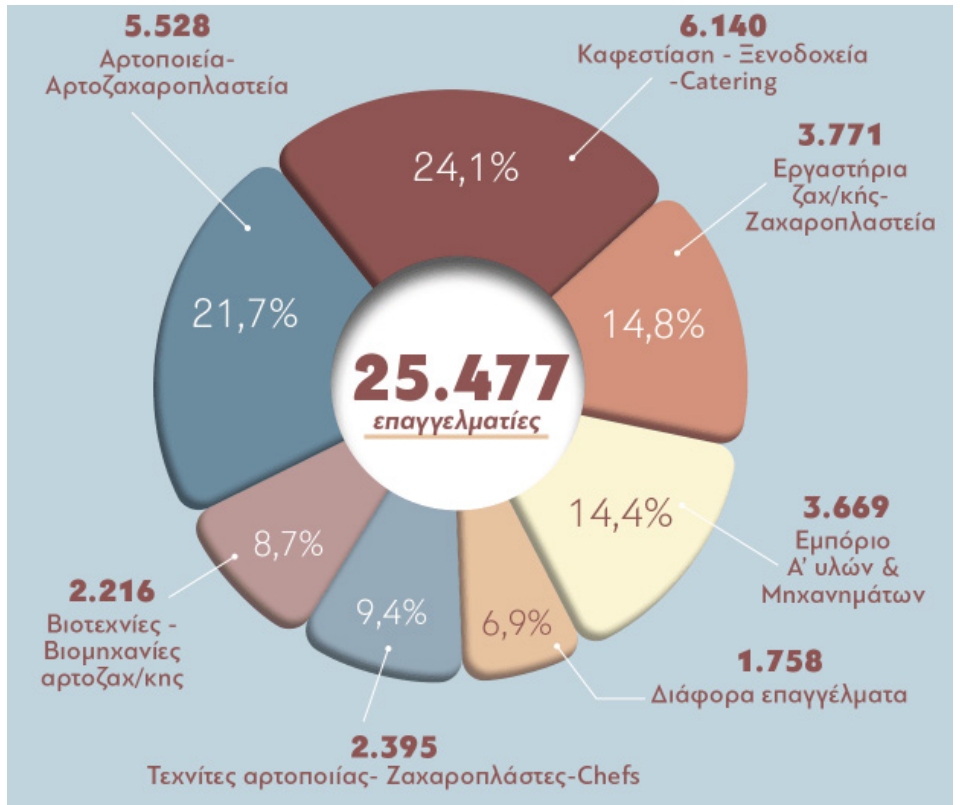
ΡΕΚΟΡ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ ΜΕ 25.477 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

Ρεκόρ επισκεψιμότητας με 25.477 επαγγελματίες από όλο τον κόσμο κατέγραψε η 19η έκθεση ARTOZA.

Η φετινή ARTOZA προσέλκυσε επισκέπτες από κάθε γωνιά της Ελλάδας, αλλά και από διάφορα μέρη του κόσμου, όπως Πορτογαλία, Αρμενία, Εσθονία, Τατζικιστάν και Αίγυπτο.

Οι επισκέπτες της έκθεσης είχαν την ευκαιρία:

- να συνάψουν εμπορικές επαφές και συμφωνίες
- να παρακολουθήσουν επιμορφωτικές εκδηλώσεις
- να ανακαλύψουν νέες συνταγές



• **JDE PEET'S**

ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ Η ΠΕΡΥΣΙΝΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ - ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ 2025 Η ΑΝΟΔΟΣ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΤΟΥ ΚΑΦΕ

Πάνω από τις προσδοκίες των αναλυτών βρέθηκε η κερδοφορία του 2024 για την JDE Peet's, με κύριο μοχλό ανάπτυξης τον τομέα που καλύπτει τις περιοχές της Λατινικής Αμερικής, της Ρωσίας, της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής.



Rafael Oliveira, CEO, JDE Peet's

ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ

Για το 2025, η εταιρεία βλέπει δυσκολίες, λόγω της εκτίναξης της τιμής στους κόκκους καφέ. Η ολλανδική εταιρεία των εμπορικών σημάτων Jacobs, L'Or, Tassimo και Douwe Egberts θα προσπαθήσει να αντισταθμίσει το υψηλότερο κόστος τους με "πειθαρχία" στις τιμές, διατηρώντας παράλληλα την προσιτή τιμή για τους πελάτες, όπου είναι δυνατόν, ανέφερε σε ανακοίνωσή της.

ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ ΓΥΡΩ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ

Η εταιρεία παραδέχθηκε ένα "ορισμένο επίπεδο αβεβαιότητας" γύρω από τους πιθανούς δασμούς στις εισαγωγές πράσινου καφέ στις ΗΠΑ. "Σε παγκόσμιο επίπεδο, οι συνομιλίες με τους λιανοπωλητές προχωρούν καλά... Έχουμε ολοκληρώσει με επιτυχία τις διαπραγματεύσεις για τις τιμές που καλύπτουν πάνω από το 80% των συνολικών μας πωλήσεων και μέχρι το τέλος αυτής της εβδομάδας αναμένουμε το ποσοστό αυτό να ξεπεράσει το 90%", δήλωσε εκπρόσωπος της JDE Peet's.

DATA 2024 – Σε €δισ.

Πωλήσεις

2024: 8,83

2023: 8,19

Μεταβολή: 7,9%

EBITDA

2024: 1,58

2023: 1,11

Μεταβολή: 11,3%

EBIT

2024: 1,27

2023: 1,12

Μεταβολή: 13,2%

• ΚΡΑΣΙ
**ΜΕΙΩΜΕΝΕΣ ΣΕ ΑΞΙΑ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΗΤΑ
ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 2024**

Κατά 1,59% σε αξία και 12,78% σε ποσότητα υποχώρησαν τα εξαγωγικά μεγέθη του ελληνικού κρασιού το 2024, όπως αναφέρει η ΚΕΟΣΟΕ.

DATA

Αξία εξαγωγών

2024: €98.111.739

|2023: €99.692.240

Μεταβολή: (1,59%)

Ποσότητα εξαγωγών

2024: 25.165 tn

2023: 28.853 tn

Μεταβολή: (12,78%)

Αναλύοντας τα προσωρινά αποτελέσματα της ΕΛΣΤΑΤ, η ΚΕΟΣΟΕ, αναφέρει ότι καταγράφεται μείωση κατά 16,18% των αποστολών ως προς την ποσότητα ελληνικών κρασιών προς χώρες της ΕΕ (21.291 tn/2023 – 17.846 tn/2024), λόγω της εξόδου του Ηνωμένου Βασιλείου από την ΕΕ και της κάμψης των εξαγωγών στη γερμανική αγορά. Σε αξία οι ελληνικές αποστολές οίνων προς

χώρες της ΕΕ το 2024 παρουσιάζουν μείωση 6,17%, ενώ παρουσιάζουν αύξηση 1,77% σε σχέση με το μέσο όρο της προηγούμενης 5ετίας.

Τέλος για τις αποστολές οίνων σε χώρες της ΕΕ, βελτιωμένη παρουσιάζεται η μεταβολή της μέσης τιμής πώλησης των ελληνικών οίνων κατά 11,94% (2,68 €/kg /2023 – 3 €/kg /2024).

**Η ΠΕΝΤΑΔΑ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΜΕ
ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ (ΕΕ)**

- Γερμανία
- Κύπρος
- Γαλλία
- Ολλανδία
- Βέλγιο

**Η ΠΕΝΤΑΔΑ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΜΕ
ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ
(ΕΚΤΟΣ ΕΕ)**

- ΗΠΑ
- Καναδάς
- Ηνωμένο Βασίλειο
- Αυστραλία
- Ελβετία



Το απόλυτο B2B portal, που συνδέει το σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο Horeca. Με αναλύσεις, στοιχεία, απόψεις, τάσεις και όλες τις εξελίξεις, εντός και εκτός συνόρων

horecaopen.com



*Connecting
Horeca
Supply Chain*

• **ALPHA BANK**

ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ Η ΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΕ ΑΠΟ ΤΟΝ TRUMP

Στις εξελίξεις που ξεκλειδώνει για την Ευρωπαϊκή Ένωση η επιστροφή του Donald Trump στον Λευκό Οίκο, αναφέρεται το Δελτίο Οικονομικών Εξελίξεων του Economic Research της Alpha Bank.

Σύμφωνα με το δελτίο, είναι πιθανόν να γίνουν αλλαγές προς την κατεύθυνση της περαιτέρω εμβάθυνσης της ενιαίας αγοράς αγαθών και υπηρεσιών, με περισσότερες επενδύσεις, σε τομείς που είναι κρίσιμοι για την ανταγωνιστικότητα, την καινοτομία, την πράσινη μετάβαση και την άμυνα.

ΣΕ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΘΕΣΗ Η ΕΕ

Η Ευρώπη, σημειώνεται, βρίσκεται σήμερα σε καλύτερη θέση, εξαιτίας των παρακάτω λόγων:

- Ο πληθωρισμός πλησιάζει τον στόχο του 2% - λόγω της νομισματικής πολιτικής της ΕΚΤ - πιο γρήγορα συγκριτικά με την FED
- Οι χώρες-μέλη, οι οποίες έχουν τις μεγαλύτερες απώλειες από τους εμπορικούς δασμούς έχουν, επίσης, και τον μεγαλύτερο δημοσιονομικό χώρο,



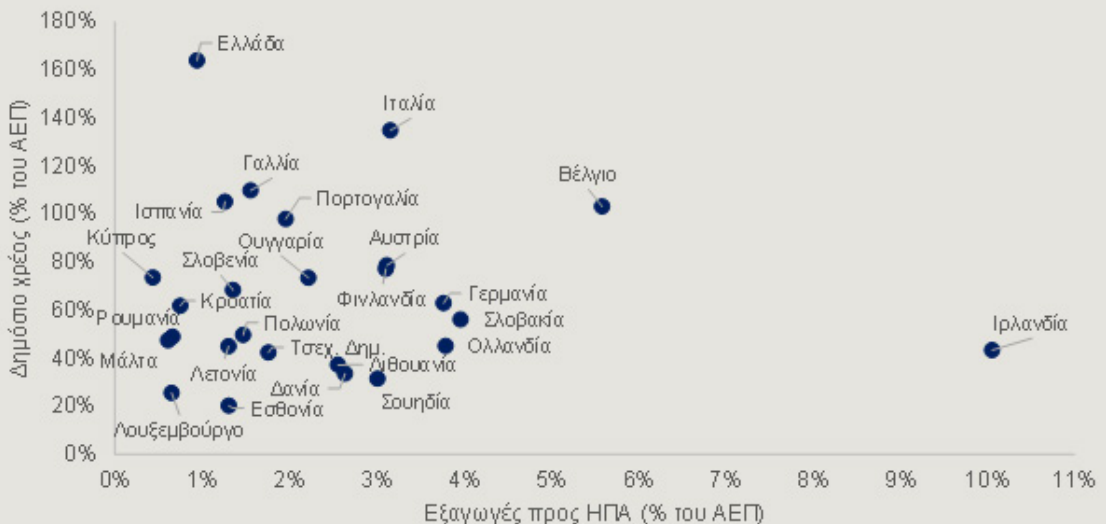
όπως είναι η Γερμανία. Ο νέος κυβερνητικός συνασπισμός στη χώρα αυτή, εκτιμάται ότι θα αξιοποιήσει τον δημοσιονομικό χώρο για τη χρηματοδότηση των αυξημένων αμυντικών δαπανών, αλλά και άλλων επενδύσεων. Με εξαίρεση την Ιταλία, οι υπόλοιπες

χώρες που οι εξαγωγές τους προς τις ΗΠΑ ξεπερνούν το 3% του ΑΕΠ έχουν δημόσιο χρέος μικρότερο του 100% του ΑΕΠ

- Η ΕΕ θα μπορούσε να περιορίσει τους εσωτερικούς δασμούς, ώστε να ενισχυθεί το ενδοκοινοτικό εμπόριο

ΓΡΑΦΗΜΑ 1

Εξαγωγές προς τις ΗΠΑ και δημόσιο χρέος ως % του ΑΕΠ των ευρωπαϊκών χωρών



Πηγή: Eurostat, Alpha Bank Economic Research

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Καθοριστικό ρόλο στις αναπτυξιακές προοπτικές της Ευρώπης αναμένεται να διαδραματίσει η γερμανική οικονομία, που δεν διανύει καλή περίοδο, όπως σημειώνεται. Η

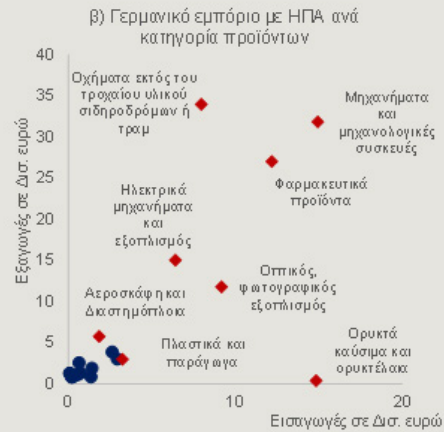
Alpha Bank απαριθμεί αγκάθια, όπως ο αυξανόμενος προστατευτισμός, η μετατόπιση της κυριαρχίας της στην τεχνολογία προς τις ΗΠΑ και την Κίνα και η υπό πίεση βιομηχανική της δύναμη σε τομείς, όπως η αυτοκι-

νητοβιομηχανία. Η Γερμανία αναμένεται να επηρεαστεί ιδιαίτερα έντονα από ενδεχόμενη επιβολή δασμών στα εισαγόμενα ευρωπαϊκά προϊόντα στις ΗΠΑ, καθώς διατηρεί στενές εμπορικές σχέσεις με τις ΗΠΑ.

ΓΡΑΦΗΜΑ 2

Οι εξαγωγές της Γερμανίας ανά γεωγραφική περιοχή και το εμπόριο της Γερμανίας με τις ΗΠΑ ανά κατηγορία προϊόντων

Πηγή: Federal Statistical Office of Germany, Alpha Bank Economic Research



ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑΣ
Συνοψίζοντας, σημειώνεται, ότι οι προκλήσεις της ευρωπαϊκής οικονομίας, και κυρίως της γερμανικής, απαιτούν "την κινητοποίηση σημαντικών ιδιωτικών επενδύσεων

που είναι αναγκαίες για την αναζωογόνηση της ανάπτυξης και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας, καθώς και τη συνοχή μεταξύ των κρατών-μελών". Το εμπόριο αποτελεί σημαντικό δομικό στοιχείο για την ευημερία της γερμανικής οικο-

νομίας, που αντιμετωπίζει σημαντικές διαρθρωτικές προκλήσεις, ενώ η επαναφορά της πολιτικής της σταθερότητας αποτελεί εκ των ων ουκ άνευ προϋπόθεση για να προασπίσει τον κυρίαρχο ρόλο της στο ευρωπαϊκό γίγνεσθαι, τονίζεται.

• DONALD TRUMP
ΣΥΓΧΥΣΗ ΚΑΙ ΑΝΤΙΦΑΤΙΚΕΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ ΣΕ ΚΑΝΑΔΑ, ΜΕΞΙΚΟ ΚΑΙ ΕΕ

Σε μια σειρά αντιφατικών δηλώσεων για τους δασμούς που έχει προαναγγείλει προέβη ο Donald Trump, προκαλώντας περαιτέρω σύγχυση στο ήδη ομιχλώδες τοπίο.

ΑΛΛΑ ΛΕΕΙ Ο TRUMP...

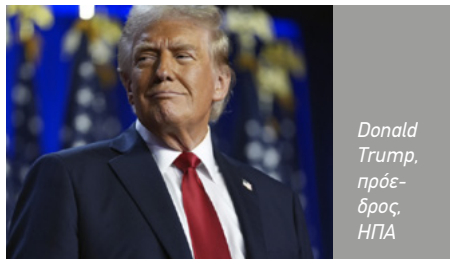
Αρχικά, ο πρόεδρος των ΗΠΑ ρωτήθηκε κατά τη συνεδρίαση του υπουργικού συμβουλίου, αν σκοπεύει να προχωρήσει στην επιβολή δασμών 25% στον Καναδά και το Μεξικό στις 4 Μαρτίου. "Δεν θα σταματήσω στους δασμούς", δήλωσε, εξηγώντας ότι οι ΗΠΑ έχουν πέσει θύμα "κακομεταχείρισης" από τις γειτονικές χώρες.

Αργότερα, όμως, δήλωσε ότι οι δασμοί θα εφαρμοστούν στις 2 Απριλίου. "Πρέπει να σας πω ότι, ξέρετε, στις 2 Απριλίου, θα το έκανα την 1η Απριλίου", ανέφερε, προσθέτοντας ότι "είμαι λίγο προληπτικός, το έκανα στις 2 Απριλίου".

"Όχι όλοι, αλλά πολλοί από αυτούς", συμπλήρωσε, χωρίς να δίνει περαιτέρω διευκρινίσεις.

...ΚΑΙ ΑΛΛΑ Ο ΛΕΥΚΟΣ ΟΙΚΟΣ

Ένας αξιωματούχος του Λευκού Οίκου, ωστόσο, δήλωσε ότι η προηγούμενη προθεσμία του Trump - η 4η Μαρτίου - για δα-



Donald Trump, πρόεδρος, ΗΠΑ

σμούς 25% σε μεξικανικά και καναδικά προϊόντα παραμένει σε ισχύ "από αυτή τη στιγμή", εν αναμονή της εξέτασης των ενεργειών του Μεξικού και του Καναδά για την ασφάλεια των συνόρων τους.

ΑΝΑΜΕΝΟΥΝ ΟΙ ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΟΙ

Ο Καναδός υπουργός καινοτομίας, Francois-Philippe Champagne, δήλωσε ότι η χώρα του θα περιμένει να υπογραφούν τα σχετικά εκτελεστικά διατάγματα, προτού αντιδράσει. Το υπουργείο Οικονομίας του Μεξικού δήλωσε ότι ο υπουργός Οικονομίας Marcelo Ebrard θα συναντηθεί με τον νέο Εμπορικό Αντιπρόσωπο των ΗΠΑ, Jamieson Greer, και τον Υπουργό Εμπορίου, Howard Lutnick. Ο Lutnick δήλωσε στη συνεδρίαση του υπουργικού συμβουλίου ότι οι δράσεις που σχετίζονται με τη φαιτανύλη διακόπν-

καν για 30 ημέρες, αλλά αναφέρθηκε σε "συνολικούς" δασμούς στις 2 Απριλίου. Δεν διευκρίνισε, αν η προθεσμία της 4ης Μαρτίου παρέμεινε σε ισχύ. Προς ώρας δεν είναι σαφές, αν θα δοθεί επιπλέον χρόνος στις χώρες ή αν θα υπάρξει ξεχωριστό πλαίσιο, για τους αμοιβαίους δασμούς που θα αφορά σε όλες τις χώρες του κόσμου.

ΔΑΣΜΟΙ 25% ΣΤΗΝ ΕΕ

Επίσης, ο Trump ρωτήθηκε, αν είχε αποφασίσει για τους δασμούς στην ΕΕ και απάντησε ότι θα είναι 25%, αλλά στη συνέχεια άρχισε να μιλά για δασμούς στα αυτοκίνητα και άλλα θέματα. Ερωτηθείς αν έχει αποφασίσει για ένα δασμολογικό συντελεστή για τα προϊόντα από την Ευρωπαϊκή Ένωση, απάντησε ότι "έχουμε λάβει μια απόφαση και θα την ανακοινώσουμε πολύ σύντομα, και θα είναι 25%, σε γενικές γραμμές, και αυτό θα αφορά τα αυτοκίνητα και όλα τα πράγματα". Τόνισε, επίσης, ότι η ΕΕ είναι μια "διαφορετική περίπτωση" από τον Καναδά και εκμεταλλεύεται τις ΗΠΑ με διαφορετικούς τρόπους. Από την πλευρά της η Κομισιόν δήλωσε ότι η ΕΕ "θα αντιδράσει αποφασιστικά και άμεσα κατά των αδικαιολόγητων εμποδίων στο ελεύθερο και δίκαιο εμπόριο".

• **OCADO**

ΑΓΩΝΑΣ ΔΡΟΜΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΡΟΜΠΟΤΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ - Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2024

Σε αγώνα δρόμου για την ανάπτυξη ρομποτικών συστημάτων έχει επιδοθεί η Ocado, καθώς έχει μείνει πίσω σε αυτόν τον τομέα, κάτι που έχει προβληματίσει την αγορά και



Tim Steiner, CEO, Ocado

αποτυπώθηκε στη διψήφια πτώση της μετοχής προχθές, αυξάνοντας τις απώλειες του τελευταίου έτους σε ποσοστό άνω του 40%. Ο όμιλος, που ανακοίνωσε τα αποτελέσματα για το 2024, λειτουργεί online super market μέσω κοινοπραξίας με την Marks & Spencer, αν και σημαντικό βάρος των δραστηριοτήτων πέφτει στην πώληση τεχνολογίας αιχμής για αποθήκες σε retailers παγκοσμίως.

KROGER ΚΑΙ SOBEYS

Ο σημαντικότερος συνεργάτης της Ocado στις ΗΠΑ, η Kroger, έχει επιβραδύνει την επέκταση των αυτοματοποιημένων αποθηκών, ή κέντρων εκπλήρωσης πελατών

(CFCs), όπως τα αποκαλεί η Ocado, ενώ η канаδική Sobeys, έχει αναστείλει το άνοιγμα μιας τέταρτης αποθήκης. Η Ocado δήλωσε ότι "τουλάχιστον" 7 ακόμη CFCs θα λειτουργήσουν τα επόμενα 3 χρόνια.

DATA 2024 (σε £)

Έσοδα: 3,16 δισ. (+14,1%)

Έσοδα λιανικής: 2,68 δισ.

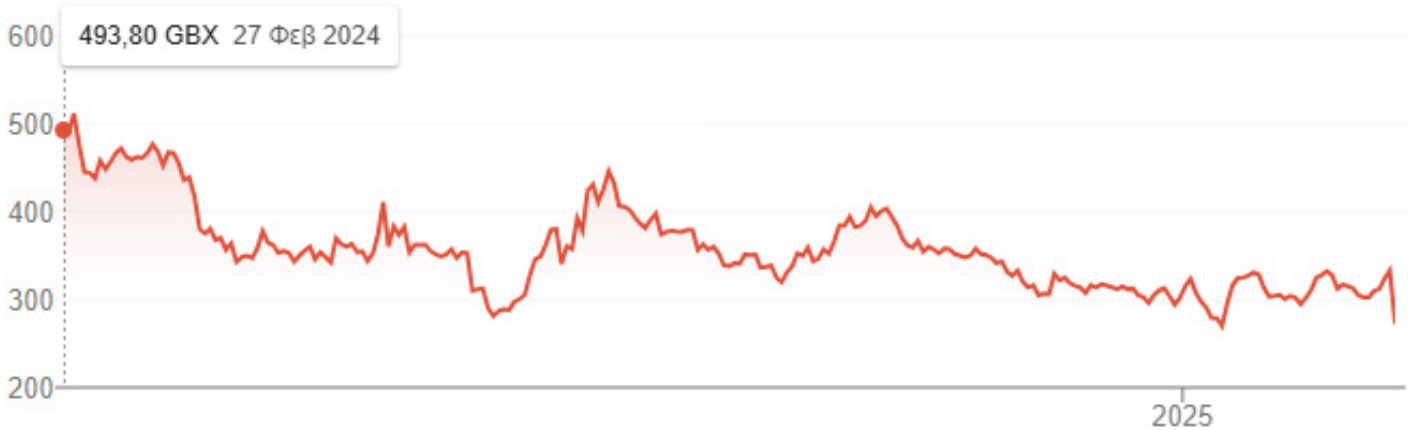
Έσοδα από τεχνολογικές λύσεις:

496,5 εκατ. (+18,1%)

EBITDA: 153,3 εκατ.

Ζημίες προ φόρων: 374,3 εκατ.

1 H | 5 H | 1 M | 6 M | Φέτ. | **1 E** | 5 E | Μέγ.



• **BEYOND MEAT**

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΚΑΤΩΤΕΡΑ ΤΟΥ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΟΥ ΤΟ 2024 - ΔΥΣΚΟΛΗ ΚΑΙ Η ΦΕΤΙΝΗ ΧΡΟΝΙΑ

Ζημίες ευρύτερες του αναμενόμενου κατέγραψε η Beyond Meat το 2024, καθώς η εταιρεία δυσκολεύεται να προσεγγίσει νέους πελάτες για τα υποκατάστατα κρέατος που λανσάρει. Παράλληλα με την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων, η εταιρεία ανέφερε:

- Θα αναστείλει τις δραστηριότητές της στην Κίνα
- Θα απολύσει 20 υπαλλήλους
- Θα μειώσει τις θέσεις εργασίας σε Βόρεια Αμερική και ΕΕ

Η εταιρεία, απογοήτευσε και με το guidance τους αναλυτές, καθώς αναμένει ετήσια καθαρά έσοδα \$320-335 εκατ., κάτω από τις εκτιμήσεις για 337,6 εκατ.

DATA (σε \$εκατ.)

Καθαρά έσοδα (2024): 326,5

Μικτό κέρδος

2024: 41,7

2023: (82,7)

Καθαρές Ζημίες

2024: 160,3

2023: 338,1

Προσαρμοσμένο EBITDA

2024: (101,7)

2023: (269,2)



Ethan Brown, ιδρυτής και CEO, Beyond Meat

• ΖΕΥΣ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ

ΟΔΕΥΕΙ ΠΡΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 15% - ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΝΕΟ ΔΙΑΛΟΓΗΤΗΡΙΟ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €4 ΕΚΑΤ.

Με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης αναμένεται να κλείσει τη φετινή χρήση η Ζεύς Ακτινίδια, αξιοποιώντας την ευνοϊκή για το ελληνικό πράσινο ακτινίδιο συγκυρία αλλά και την αναγνωρισιμότητα που έχει αποκτήσει ως brand στη διεθνή αγορά.

Όπως δηλώνει στο FNB Daily ο Ζήσης Μανώσης, Γενικός Διευθυντής της επιχείρησης από την Πιερία, - που αποτελεί την εταιρική έκφραση μιας οργάνωσης παραγωγών με πάνω από 300 μέλη -, η τρέχουσα εμπορική περίοδος χαρακτηρίζεται από πολύ έντονη εξαγωγική ζήτηση. Αυτό αντανακλάται και στις τιμές οι οποίες ξεπερνούν στη χονδρική τα €2 το κιλό, τη στιγμή που το τονάζ εμφανίζεται ελαφρώς αυξημένο σε σχέση με πέρυσι.

Βάσει της κινητικότητας που καταγράφεται στο ακτινίδιο και της πρόβλεψης ότι στο σταφύλι δύσκολα θα έχουμε μια χρονιά όπως η περυσινή σε επίπεδο όγκων παραγωγής, ο κ. Μανώσης εκτιμά ότι η Ζεύς Ακτινίδια θα κλείσει τη χρήση με μια αύξηση της τάξης του 15% στον κύκλο εργασιών, με την κερδοφορία να κινείται στα ίδια με πέρυσι, αν όχι και καλύτερα επίπεδα.



Ζήσης Μανώσης, γενικός διευθυντής, Ζεύς Ακτινίδια

DATA 1/7-30/6 (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2023/2024: 11.986

2022/2023: 11.351

EBITDA

2023/2024: 1.156

2022/2023: 1.001

Κέρδη μετά από φόρους

2023/2024: 603

2022/2023: 536

ΣΤΟ 60% ΟΙ ΝΕΟΙ ΨΥΚΤΙΚΟΙ ΘΑΛΑΜΟΙ

Σε επίπεδο επενδύσεων, μέχρι το 2026 η Ζεύς αναμένεται να ολοκληρώσει το έργο των νέων ψυκτικών θαλάμων ελεγχόμενης ατμόσφαιρας, που βρίσκεται αυτή τη στιγμή στο 60%. Το επόμενο μεγάλο project, σύμφωνα με τον κ. Μανώση, θα είναι η δημιουργία ενός νέου διαλογητηρίου το οποίο θα διπλασιάσει τη δυναμικότητα της Ζεύς.

"Είναι κάτι απαραίτητο καθώς, με συντηρητικούς υπολογισμούς, τα επόμενα χρόνια θα κληθούμε να διαχειριστούμε 8.000-10.000 τόνους πράσινα και 4.000-5.000 τόνους κίτρινα ακτινίδια", σημειώνει ο κ. Μανώσης.

Η εν λόγω επένδυση είναι της τάξης των €4 εκατ. και αυτή τη στιγμή δεν έχει αποφασισθεί σε ποιο ή σε ποια από τα αναπτυξιακά προγράμματα θα ενταχθεί.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΕΚΤΟΣ ΠΙΕΡΙΑΣ ΣΤΟ ΚΙΤΡΙΝΟ

Παράλληλα, η οργάνωση βρίσκεται αυτό το διάστημα σε φάση επέκτασης των εκτάσεων με κίτρινα ακτινίδια, που αναμένεται να ξεπεράσουν φέτος τα 500 στρέμματα.

Μάλιστα, σε αυτό το πλαίσιο, το αμέσως επόμενο διάστημα θα υπογραφούν συμφωνίες και με παραγωγούς εκτός Πιερίας, κάτι που πιθανότατα θα δούμε πιο συχνά στο προσεχές μέλλον. "Θέλουμε να διευρύνουμε τις φυτεύσεις όχι μόνο στα βόρεια αλλά και στα νότια της Πιερίας. Άλλωστε, το ίδιο το φυτό μας δίνει αυτή τη δυνατότητα αφού μπορεί να ανταπεξέλθει σε λίγο πιο υψηλές θερμοκρασίες", εξηγεί ο κ. Μανώσης.

Όπως αναφέρεται και στις οικονομικές καταστάσεις της Ζεύς, η οργάνωση έχει δεσμευθεί για την εγκατάσταση και τον εμβολιασμό 1.500 στρεμμάτων σε ένα βάθος χρόνου 10 ετών. Μέχρι σήμερα, έχουν εγκατασταθεί 404,5 στρέμματα σε 61 αγροτεμάχια ένα-

ντι 362 στρεμμάτων σε 51 αγροτεμάχια την προηγούμενη καλλιεργητική περίοδο.

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΣΤΟ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟ ΣΤΑΦΥΛΙ

Στο επιτραπέζιο σταφύλι, συνεχίζεται το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης με 30% των εκτάσεων να καταλαμβάνεται πλέον από νέες λευκές και κόκκινες άσπερμες ποικιλίες. Όπως αναφέρεται στις οικονομικές καταστάσεις, "πρόκειται για πρώιμες ποικιλίες οι οποίες έχουν εμπορικό ενδιαφέρον, με μικρότερο κόστος παραγωγής (αύξηση εισοδήματος του παραγωγού) σε σχέση με την crimson". Με την καλλιέργειά τους "επιτυγχάνεται τόσο η διασπορά ρίσκου στον παραγωγό και την οργάνωση, ενώ παράλληλα επιμκύνεται η εμπορική περίοδος βελτιώνοντας και την απορρόφηση των πράσινων ακτινιδίων που ήδη καλλιεργεί". "Θεωρούμε ότι η επιλογή μας να απαγκιστρωθούμε από την crimson ήταν σωστή, τόσο από πλευράς αποδόσεων, όσο και από την αποδοχή που έχουν από την αγορά", υπογραμμίζει ο κ. Μανώσης.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• Debrief •

ΙΔΕΑΛΙΣΜΟΣ Ή ΚΥΝΙΣΜΟΣ; – ΑΣ ΕΙΜΑΣΤΕ ΡΕΑΛΙΣΤΕΣ...

Σε θεωρητικό επίπεδο οι διεθνείς σχέσεις, καθορίζονται μέσα από μια σειρά κανόνων. Αποδεκτών από όλους, ή τουλάχιστον από τους περισσότερους. Που ισχύουν, μάλιστα, για όλους. Ακόμα... θεωρητικότερα, τα υψηλά ιδανικά, οι πανανθρώπινες αρχές και αξίες δεν λείπουν ποτέ από το τραπέζι των διαπραγματεύσεων. Βρίσκονται πάντα εκεί, μαζί με τα σκληρά αιτούμενα και συμφέροντα.

Μπορεί να κάνω λάθος, αλλά ποτέ δεν είχα αυτή την εντύπωση. Πάντοτε νόμιζα ότι αυτά γίνονται στις ταινίες, και αν. "Ο ισχυρός επιβάλλει ό,τι του επιτρέπει η δύναμή του και ο ασθενής παραχωρεί ό,τι του επιβάλλει η αδυναμία του", αποκρίθηκαν οι Αθηναίοι στους Μηλίους, στον διάλογο που διέσσωσε ο Θουκυδίδης. Εδώ και 2.500 χρόνια αυτά, όχι τώρα που οι μεταβλητές είναι απείρως περισσότερες.

Δεν λέω ότι καλώς γίνεται έτσι. Νομίζω, όμως, ότι έτσι γίνονταν, γίνεται και θα γίνεται. Απλά πολλές φορές με... τακτ. Γιατί όταν χάνεται το τακτ περνάμε στον κυνισμό. Παρατηρώ ότι η παγκόσμια κοινότητα είναι και πάλι έκπληκτη με τον τρόπο που ο D. Trump ζητάει από τον V. Zelensky πρόσβαση στον ορυκτό πλούτο της χώρας του, χωρίς, μάλιστα, να έχει δώσει προς το παρόν εγγυήσεις ασφαλείας.

Κατανώ το σοκ που προκαλούν οι τρόποι του νέου ενοίκου του Λευκού Οίκου, αλλά μπερδεύομαι με την έκπληξη. Τα πράγματα είναι απλά κατά τη γνώμη μου: οι ζώνες επιρροής – οικονομικής, γεωπολιτικής, εμπορικής κ.λπ. – μετακινούνται και οι ισχυροί παίρνουν νέες θέσεις. Στην παρούσα συγκυρία ο επικεφαλής της υπερδύναμης είναι αυτός που είναι. Βλέπει στον ορυκτό πλούτο της Ουκρανίας το καύσιμο

για την οικονομία του 21ου αιώνα και τον απαιτεί στο χέρι.

Ο αντίλογος, φυσικά, είναι "δηλαδή, τότε, να κάνουμε α, βα, βα, κάθε φορά που κάποιος ισχυρός μας επιβάλλει τη θέλησή του". Όχι βέβαια. Γιατί μεταξύ του ιδεαλισμού και του κυνισμού, υπάρχει ο ρεαλισμός που αποτελεί την πιο χρήσιμη προσέγγιση. Τί λέει; Γίνε όσο περισσότερο ισχυρός μπορείς, ώστε να μην πέσεις θύμα κυνισμού. Αν περιμένεις κάποιος να σε πάρει από το χέρι, να νοιασθεί για τα συμφέροντά σου και να σε υπερασπιστεί, από την καλή του την καρδιά, διατρέχεις σοβαρό κίνδυνο να μην καταλάβεις από που σου ήρθε. Γιατί στις διεθνείς συνεργασίες, διαιτητές που να σφυράνε 50-50 δεν υπάρχουν.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Ο ΣΚΛΗΡΟΣ ΟΡΟΣ ΠΟΥ ΕΒΑΛΕ ΜΕΓΑΛΟ SUPER MARKET ΣΕ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Σκληραίνουν τα παζάρια μεταξύ λιανέμπορων και προμηθευτών για καλύτερες τιμές και περισσότερες εκπτώσεις.

Η κάθε πλευρά επιδιώκει να πετύχει το μέγιστο δυνατό, στοχεύοντας στο καλύτερο δυνατό. Το κλίμα στις διαπραγματεύσεις κάποιες φορές μυρίζει μπαρούτι, με τη βιομηχανία να επιμένει πως δεν μπορεί να υποχωρήσει περαιτέρω.

Και επικαλείται την εκτόξευση των πρώτων

υλών και της ενέργειας, που τείνει να εξαφανίσει την κερδοφορία της.

Ενδεικτική της πίεσης, που ασκείται, είναι ο όρος, που – όπως πληροφορείται το FNB Daily – έβαλε για πρώτη φορά μεγάλο super market σε επί χρόνια σταθερό προμηθευτή του.

Ποιος είναι αυτός;

Η εγγύηση χαμηλότερης τιμής. Που σημαίνει πως, εάν βρεθεί προϊόν του προμηθευτή σε χαμηλότερη τιμή σε άλλη αλυσίδα, τότε ο

προμηθευτής υποχρεούται να καλύψει τη διαφορά!

Που σημαίνει ότι η επιχείρηση πρέπει να πουλάει τόσο ακριβότερα στους υπολοίπους, ώστε να διασφαλίσει ότι αυτό δεν θα συμβεί. Διότι, εάν συμβεί, τα πράγματα περιπλέκονται, όχι μόνο στις σχέσεις των δύο πλευρών, αλλά και στο τι και πώς θα καταβάλει ο προμηθευτής.

Νέες εποχές, νέα ήθη(!)...

ΓΙΑΤΙ ΕΞΑΦΑΝΙΣΤΗΚΑΝ ΟΙ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΣΤΙΣ ΚΑΨΟΥΛΕΣ ΚΑΦΕ

Θύμα του νόμου για τις ανατιμήσεις έχουν πέσει οι προσφορές στις κάψουλες καφέ και όχι μόνο.

Στελέχη του κλάδου, που μίλησαν στο FNB Daily, αναφέρουν πως οι προσφορές εξαφανίστηκαν στα συγκεκριμένα προϊόντα καφέ, διότι οι εταιρείες αναγκάστηκαν να προχωρήσουν σε σημαντικές αυξήσεις τιμών.

Και αυτό, λόγω της εκτόξευσης του κόστους αγοράς της πρώτης ύλης. Το οποίο, σύμφω-

να με τους ίδιους, έχει τριπλασιαστεί σε σχέση με τρία χρόνια πριν.

Θυμίζουμε πως ο νόμος απαγορεύει στις εταιρείες, για ένα διάστημα τριών μηνών, να προχωρήσουν σε προσφορές, εάν έχουν κάνει ανατιμήσεις.

Οι επιχειρηματίες δεν κρύβουν πως ανησυχούν για τις επιπτώσεις στις πωλήσεις, αφού η παραπάνω εξέλιξη θα ευνοήσει τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, που πλέον πωλούνται

πολύ φθηνότερα.

Το χειρότερο σενάριο είναι οι καταναλωτές, που θα μπουκ στον πειρασμό να στραφούν στον καφέ PL, να συνεχίσουν να τον επιλέγουν και μετά την επιστροφή των προσφορών.

"Ο κίνδυνος για τα επώνυμα είναι να βολευτούν οι καταναλωτές με την ιδιωτική ετικέτα", σημειώνει manager γνωστής εταιρείας, που επιθυμεί να διατηρήσει την ανωνυμία του.

Business Insight

ΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΔΙΜΗΝΟΥ ΣΤΟ 8,5% ΚΑΙ ΤΑ ΟΡΟΣΗΜΑ ΤΟΥ ΜΑΡΤΙΟΥ

Τελευταία συνεδρίαση Φεβρουαρίου, και **κλείσιμο πρώτου διμήνου**, με τους διαχειριστές να κάνουν ταμείο με μικρότερα-μεγαλύτερα κέρδη. **Περίοδος** Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου, **πρωτόγνωρων και ειδικών συνθηκών**, καθώς η νέα διοίκηση της Ουάσιγκτον επιχειρεί να διαμορφώσει όρους παιχνιδιού που σε ελάχιστα φέρνουν με τους προηγούμενους.

Κοινός τόπος πως, και **η οικονομία, οι αγορές, η επιχειρηματικότητα έχουν εισέλθει σε new era**, με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για τη συνέχεια. Ενδεικτικό ότι η **μετακίνηση τεράστιων κεφαλαίων από το ευρύτερο πεδίο της πράσινης ανάπτυξης και του ESG**, περνούν σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα σε λογική **drill, baby drill και old economy**, δημιουργώντας συνθήκες bottle's neck, με τις συνέπειες να αποτυπώνονται - προσωράς - παράπλευρα. Είναι τέτοια η δυναμική της μεταφερόμενης ρευστότητας (συνακόλουθα μόχλευσής της), που **το επόμενο διάστημα προοιωνίζεται εξ' ίσου ρευστό**, με ενισχυμένη μεταβλητότητα, ρίσκο και ευκαιρίες-παγίδες.

Σε αυτό το διεθνές περιβάλλον, και στην εγχώρια αγορά traders και επενδυτές επιχειρούν να εξοικειωθούν με τα δεδομένα της νέας κατάστασης.

Το ταμείο πρώτου διμήνου 2025 αρκούντως ικανοποιητικό, καθώς **το κρατικό χρέος δεν τιμολογήθηκε σημαντικά ακριβότερα**, η επιχειρηματικότητα παρέμεινε σε τροχιά αύξησης των μεγεθών της, **στο δε Χρηματιστήριο Αθηνών και για τους 4 βασικούς δείκτες η απόδοση ήταν θετική**.

Στον απολογισμό της περιόδου Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου, **για τον Γενικό Δείκτη καταγράφεται άνοδος 8,5%**, με υπεραπόδοση του τραπεζικού κλάδου, παράλληλα με ικανοποιητικό πλασάρισμα των blue chips. Στο **+13,41%** η θετική μεταβο-

λή για τον **Δείκτη Τραπεζών**, στο **+9,36%** για τον **FTSE25 Large Cap** και στο **+6,53%** για τον **FTSEMidCap**. Ειδικότερα, από τις 25 μετοχές της μεγάλης κεφαλαιοποίησης για τις 19 το ταμείο ήταν συν. Και από τις 20 της μεσαίας για τις 15. Αθροιστικά 34 στις 45, σχέση αρκετά ικανοποιητική. Ένα πρώτο δίμηνο, με σημαντικές εξελίξεις σε διάφορα επιχειρηματικά-επενδυτικά πεδία, προειδεάζοντας για το επόμενο (Μαρτίου-Απριλίου).

Δεδομένου ότι το επόμενο διάστημα θα ολοκληρωθεί η διαδικασία ανακοίνωσης οικονομικών αποτελεσμάτων 2024 (παρουσίασης των σχεδιασμών για τη συνέχεια, η μερισματική πολιτική κ.ά.), το επενδυτικό ενδιαφέρον θα μπορούσε να παραμείνει ενεργό. Ανατρέχοντας στην ιστορικότητα των αγορών, **ο Μάρτιος είναι ένας μέτριος μήνας** - ούτε από τους χειρότερους (σ.σ. ο Σεπτέμβριος θεωρείται σαν ο...Τρίτη και 13), ούτε από τους καλύτερους (σ.σ. πρώτος ο Δεκέμβριος, δεύτερος ο Απρίλιος) - **για πολλούς είναι διάστημα προετοιμασίας για τον Απρίλιο και πριν το sell in May**. Αυτά προκύπτουν από την ανάλυση στοιχείων 33ετίας (των δεικτών S&P500, Eurostoxx 50, FTSE100 και MSCI World). Αυτά μέχρι τώρα, γιατί οι κανόνες της "επόμενης ημέρας" γράφονται εκ νέου.

Για την **ελληνική οικονομία**, την αγορά, το πρώτο σημαντικό ορόσημο είναι η **Παρασκευή 14 Μαρτίου**. Ημέρα που ο **Moody's** θα αξιολογήσει το **rating πιστοληπτικά**, όπως και την προοπτική/outlook. Εύλογο το ενδιαφέρον και η σημασία που αποδίδεται στην ετυμηγορία του μεγαλύτερου-ισχυρότερου οίκου αξιολόγησης στην αγορά χρέους. Τον Μάρτιο θα έχει ολοκληρωθεί η εικόνα για τη **μερισματική πολιτική** που θα ακολουθήσουν τόσο οι **τράπεζες**, όσο και συγκεκριμένες **επιχειρήσεις πρώτης γραμμής**. Για τον ίδιο μήνα, υπολογίζεται πως θα

έχουν ολοκληρωθεί (και ανακοινωθεί) κατ' αρχήν **δύο συμφωνίες** που θα κάνουν τη διαφορά σε νευραλγικούς κλάδους (**λ.χ. υποδομών-κατασκευών/παραχωρήσεων**), θα προχωρά **μία στον ευρύτερο ενεργειακό**, ενώ μεσαίο-μικρά deals κυοφορούνται.

Προφανώς η στάση των επενδυτών (σε χρέος, χρηματιστήριο) θα εξαρτηθεί και από το κλίμα στις διεθνείς αγορές. Με τον **Trump** να επανέρχεται προχθές στο **θέμα της επιβολής δασμών σε εισαγωγές προϊόντων από την ΕΕ**, με άμεση συνέπεια σε εκροές/ρευματοποιήσεις από εταιρείες κλάδων που θα πληγούν, αλλά και εισροές προς άλλες που θα πληγούν λιγότερο (ή και ευνοηθούν), μένει να φανεί το πότε και το πώς θα πατηθεί το κουμπί.

Στοιχείο που αφήνει ανοιχτό... παράθυρο στους αισιόδοξους, η τελευταία **έκθεση της Standard & Poor's**. Σύμφωνα με τον διεθνή οίκο η οικονομία των χωρών του λεγόμενου club Med (**Κροατία, Κύπρος, Ελλάδα, Μάλτα, Πορτογαλία, Σλοβενία και Ισπανία, καθώς και η Γαλλία και η Ιταλία**) υποστηρίζεται πλέον (σε μεγαλύτερο/μικρότερο βαθμό) και από άλλους κλάδους πέραν του τουρισμού. Ειδικότερα, σε ό,τι μας αφορά, πάντα σύμφωνα με την S&P, **η μεταποίηση ακμάζει στην Ελλάδα, την Ιταλία και την Πορτογαλία**. Παράλληλα, τέσσερα από τα εννέα κράτη του Club Med έχουν σήμερα θετικές προοπτικές. Οι αξιολογήσεις για την Κροατία, την Ελλάδα, την Πορτογαλία και τη Σλοβενία έχουν θετικές προοπτικές, σηματοδοτώντας αυξημένη πιθανότητα περαιτέρω αναβαθμίσεων κατά τους επόμενους 12-24 μήνες. Καθοριστική η συμβολή - πάντα σύμφωνα με τον οίκο - των μεταρρυθμίσεων, πιο έντονες στις χώρες του προγράμματος πρώην ΕΕ/ΔΝΤ, όπως η Ελλάδα, η Πορτογαλία και η Κύπρος. Για αυτό, [Disruption, μόνο disruption](#) που σημειώνει το χθεσινό Debrief.

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο
στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

SECRETRECIPE

Η αγωνία πριν τον μεγάλο τελικό

Με το άγχος και την αγωνία στα ύψη λειτουργεί και συμπεριφέρεται αυτή την περίοδο γνωστός επιχειρηματίας του κλάδου. Βλέπετε, η επόμενη επιχειρηματική κίνηση, που σχεδιάζει, είναι πολύ σημαντική για τον ίδιο - ανεξάρτητα από το αν τόσο οι συνεργάτες του, όσο και κυρίως οι πελάτες, οι προμηθευτές και οι ανταγωνιστές του δυσκολεύονται να το κατανοήσουν. Ο ίδιος, πάντως, την έχει αναγάγει εσωτερικά σε τελικό παγκοσμίου κυπέλλου. Σε καλό να του βγει...

Editorial

Ο Χριστόφορος και η εξαίρεση του κανόνα

Ο Χριστόφορος εργάζεται στο κέντρο της Αθήνας. Τον πετυχαίνω συχνά βράδια, όταν φεύγω από το γραφείο, στη διαδρομή μου προς το αυτοκίνητο.

Ποτέ, όμως, δεν είχα σκεφτεί για ποιο λόγο επιλέγει τη βραδινή βάρδια στην εταιρεία, που δουλεύει.

Έπεσα πάλι πάνω του προχθές το βράδυ.

-Τι κάνεις;

-Καλά είμαι. Εδώ. Περιμένω να δω πάλι όλους αυτούς, που πηγαίνουν κάθε μέρα θέατρο. Μπορείς να μου εξηγήσεις πώς γίνεται και όλοι αυτοί έχουν τη δυνατότητα να πηγαίνουν θέατρο και να βγαίνουν τόσο συχνά, κι εγώ παλεύω τόσα χρόνια, αλλά δεν μπορώ;

Μου εξήγησε ότι έχει επιλέξει να εργάζεται βράδυ, ώστε το πρωί να είναι δίπλα στη γυναίκα του, που έχει ένα σοβαρό πρόβλημα υγείας. Τα παιδιά του είναι έφηβοι, πολύ καλοί μαθητές.

-Για αυτά τα κάνω όλα. Και να τους πάρω υπολογιστές, και ό,τι άλλο τους χρειάζεται. Αλλά, ξέρεις κάτι; Έχω να πάρω τη γυναίκα μου να βγούμε μια βόλτα πάνω από τρεις μήνες. Ενώ αυτοί μπορούν...

Δεν το έλεγε με κακία. Αλλά με καημό. Δεν είναι, δηλαδή, ο κλασικός Έλληνας με την κατσίκα του γείτονα.

Του εξήγησα ότι έτσι είναι η ζωή - άδικη εξ ορισμού -, ειδικά στις καπιταλιστικές κοινωνίες. Και ότι να σκέφτεται πως το γεγονός ότι όλοι αυτοί οι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να βγαίνουν τα βράδια, δίνει την ευκαιρία στην εταιρεία του να μπορεί να έχει βραδινή βάρδια και να εξυπηρετείται ο ίδιος.

-Τα καταλαβαίνω όλα αυτά, που μου λες. Και έτσι είναι. Απλά, κι εγώ προσπαθώ. Και δεν μου έχει βγει. Και δεν βλέπω να μου βγαίνει. Και στεναχωριέμαι. Η περίπτωση του είναι μία από τις πολλές ανθρώπων, που προσπαθούν μέσα από τη δουλειά τους, να επιβιώσουν, να μεγαλώσουν τα παιδιά τους όσο καλύτερα μπορούν, και να προκόψουν κάποια στιγμή στη ζωή τους.

Βλέπουν, όμως, ότι δεν τα καταφέρνουν.

Και θυμώνουν για αυτό.

Αλλά και με όσους τα έχουν καταφέρει, όμως προ-

καλούν με τη συμπεριφορά τους και όλο το show off τους.

Και πολλοί εξ αυτών θα συμμετέχουν σήμερα στα συλλαλητήρια για τα Τέμπη.

Μαζί με όσους έχουν θυμό, επειδή ακόμα οι λειτουργοί της δικαιοσύνης δεν την έχουν αποδώσει για το δυστύχημα.

Όλοι μας έχουμε θυμό για αυτό.

Και αναφέρομαι στους υγιείς πολίτες, που για όλα αυτά θέλουν να διαδηλώσουν.

Και όχι σε όσους επιχειρούν να το αξιοποιήσουν πολιτικά ή σπέρνουν το μίσος στα social media, πατώντας πάνω στο πένθος των γονιών, που έχουν χάσει τα παιδιά τους.

Και κάτι ακόμα: Αφιέρωσα στον Χριστόφορο 15 λεπτά από τον χρόνο μου για να του εξηγήσω κάποια πράγματα. Όπως ότι, σε έναν πληθυσμό 11 εκατομμυρίων, το 1 εκατομμύριο - δηλαδή το 10% - να έχει χρήματα για να πηγαίνει θέατρο και να βγαίνει και να καταναλώνει διαρκώς, είναι απολύτως φυσιολογικό ποσοστό. Και ότι όλο αυτό το σκηνικό ευνοεί τη δική του δουλειά.

Το κατάλαβε.

Μαλάκωσε.

Ηρέμησε λίγο.

Ασφαλώς και ο καημός/θυμός του παραμένει. Αλλά, την επόμενη μέρα, που τον συνάντησα πάλι, μου είπε: "Σκέφτηκα όλα όσα μου είπες. Τα συζήτησα και με την οικογένειά μου. Και ο μεγάλος μου γιος (σημ: δίνει πανελλήνιες φέτος), μου είπε ότι ο στόχος του είναι να τα καταφέρει καλύτερα από εμένα. Έτσι να ζήσει ακόμα καλύτερα από εμένα και να μου ανταποδώσει όλα όσα καταφέρνω και του προσφέρω". Του υποσχέθηκα ότι θα συνεχίσουμε να συζητάμε. Όπως πρέπει να κάνουν οι πολιτικοί με τους πολίτες. Αλλά δεν το κάνουν.

Πάρα ελάχιστοι.

Ως εξαίρεση, που επιβεβαιώνει τον κανόνα.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr

HO.RE.CA.
OPEN

Powered by
FNB Daily



Το απόλυτο
B2B portal,
για τον κλάδο
HO.RE.CA

horecaopen.com