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

ΔΕΥΤΕΡΑ 02 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2424



• ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΟΜΗΡΟΣ
Επενδύσεις άνω των €25 εκατ.
σε Τρίκαλα και Κύπρο



• ΕΛΑΪΣ UNILEVER HELLAS
Πωλήσεις €381,5 εκατ. και τετραπλάσια κέρδη
λόγω... Verdi - Οι επιπτώσεις
από το deal Unilever-McCormick



• ΒΙΟΛΑΝΤΑ
Ζημιές στη φετινή χρήση, επιστροφή
στην κερδοφορία το 2027



• ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΣ
Πέριξ των €60 εκατ. ο πήχης για τις φετινές πωλήσεις
- Επέκταση του Thanopoulos Quick

Editorial
Άλμα εις μήκος στην Ιατρική

Debrief
Επιθετικοί προσδιορισμοί

Business Insight
Η παραίτηση Lagarde,
η διαδοχή και ο επταετής
προϋπολογισμός

Business Maker
- Νίκας: Το turnaround που δεν πέτυχε και ο κίνδυνος για τον Υφαντή
- Coca-Cola HBC: Τα €100 εκατ. και οι 830 Ούγγροι προμηθευτές

SecretRecipe
Προμηθευτές Δημοσίου:
Πώς θα περάσουν τις
ανατιμήσεις στις συμβάσεις τους

• COFFEE ISLAND

ΤΖΙΡΟΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €45 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΜΗΤΡΙΚΗ - ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΝΕΙ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ, ΔΙΑΨΕΥΔΕΙ ΤΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ

Πάνω από τα €45 εκατ. αναμένεται να διαμορφωθεί ο κύκλος εργασιών της Coffee Island το 2026, με σχετικά σταθερή κερδοφορία, ενώ συνεχίζεται η ανάπτυξη εκτός του δικτύου franchise και η αναδιοργάνωση των καταστημάτων στην Ελλάδα.

Η εταιρεία - η οποία διαψεύδει τα σενάρια πώλησής της που σχετίζονται με τις δικαστικές εξελίξεις που αφορούν τον μέτοχό της, Βαγγέλη Λιόλιο - διευρύνει παράλληλα την παρουσία της στο εξωτερικό και δοκιμάζει νέα μοντέλα καταστημάτων, η αξιολόγηση των οποίων προβλέπεται να ολοκληρωθεί έως το τέλος του έτους.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Το 2025, ο κύκλος εργασιών της μητρικής, Σαπλάι Γιουνίκ, ανήλθε σε €40,45 εκατ., αυξημένος κατά 13,12% έναντι του 2024, αύξηση στην οποία συνέβαλε η διεύρυνση των καναλιών πώλησης, με παρουσία στο οργανωμένο λιανεμπόριο και στο HoReCa, παράλληλα με τη δραστηριότητα του δικτύου Coffee Island.

Η άνοδος των πωλήσεων συνοδεύτηκε από υποχώρηση των κερδών προ φόρων κατά 28,1% και της καθαρής κερδοφορίας κατά 28,5%. Η εταιρεία αποδίδει τη μείωση στην απορρόφηση μεγάλου μέρους των ανατιμήσεων στις πρώτες ύλες, περιορίζοντας τη μετακύλιση του κόστους στους πελάτες, στους συνεργάτες και στους καταναλωτές.

Σε ό,τι αφορά τον κύκλο εργασιών όλων των καταστημάτων της Coffee Island (μητρικής και franchise) η τελευταία εκτίμηση έκανε λόγο για κύκλο εργασιών περί τα €130 εκατ.

Όπως ανέφερε στο FnB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της Coffee Island, Κωνσταντίνος Κωνσταντινόπουλος, για την τρέχουσα χρήση ο κύκλος εργασιών του δικτύου θα κινηθεί με αντίστοιχους ρυθμούς ανάπτυξης.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €2,77 ΕΚΑΤ.

Η ανάπτυξη του HoReCa και των υπόλοιπων καναλιών εκτός franchise παραμένει προτεραιότητα, διευρύνοντας τα σημεία διάθεσης των προϊόντων της.

Για την κάλυψη των αυξανόμενων αναγκών τόσο του δικτύου όσο και των άλλων καναλιών πώλησης, το 2025 υλοποιήθηκαν επενδύσεις €2,77 εκατ. σε παραγωγικές υποδομές, αυτοματισμούς και συστήματα διασφάλισης ποιότητας.

ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Στην ελληνική αγορά, η αναδιοργάνωση του δικτύου συνεχίζεται για δεύτερη χρονιά, με παρεμβάσεις σε υφιστάμενα καταστήματα και μετακινήσεις σημείων. Όπως αναφέρει ο CMO της Coffee Island, Πάνος Κωνσταντινόπουλος, το ποσοστό των καταστημάτων που έκλεισε την τελευταία διετία είναι μικρό διψήφιο. Ωστόσο, δεν αντιστοιχεί εξ ολοκλήρου σε καθαρή μείωση του δικτύου, καθώς μέρος των σημείων έχει μεταφερθεί.

Η απόδοση κάθε καταστήματος, η εμπορικότητα της θέσης, ο συνεργάτης, η καταναλωτική συμπεριφορά και οι όροι μίσθωσης καθορίζουν τις αποφάσεις. Ιδιαίτερη βαρύτητα αποκτά η αύξηση των ενοικίων, καθώς η λήξη παλαιότερων μακροχρόνιων συμβολαίων οδηγεί αρκετά καταστήματα σε υψηλότερα μισθώματα. Κατά την εταιρεία, η αναδιοργάνωση εξελίσσεται σύμφωνα με τον σχεδιασμό, χωρίς να προβλέπεται αλλαγή πλάνου πριν από το τέλος του έτους.

Μαζί με τις παρεμβάσεις στο υφιστάμενο δίκτυο, εξετάζονται διαφορετικά μοντέλα λειτουργίας. Στην Θεσσαλονίκη λειτουργούν τρία πιλοτικά σημεία διαφορετικού μεγέθους, που συνδυάζουν το βασικό μοντέλο Coffee Island με στοιχεία μικρής λιανικής. Δοκιμάζονται επίσης αλλαγές στον σχεδιασμό του παραδοσιακού καφεκοπτείου και εκδοχές καταστημάτων που λειτουργούν καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας.

Η αξιολόγηση θα συνεχιστεί έως το τέλος του 2026, προκειμένου να προσδιοριστούν τα στοιχεία που μπορούν να εφαρμοστούν ευρύτερα. Βασικός άξονας παραμένει το καφεκοπτείο και η εμπειρία γύρω από τον καφέ, με δυνατότητα προσθήκης προϊόντων λιανικής και τροφίμων.

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ 16 ΑΓΟΡΕΣ

Στην Ελλάδα, η Σαπλάι Γιουνίκ

- τροφοδοτεί συνολικά 560 επιχειρήσεις (+το δίκτυο Coffee Island σε 92 πόλεις)
- υποστηρίζει (εταιρεία + δίκτυο) περισσότερες από 4.600 θέσεις εργασίας
- απέδωσε €5,93 εκατ σε δαπάνες μισθοδοσίας, κοινωνικής ασφάλισης και παροχών προς το προσωπικό και €6,7 εκατ. για φόρους - ασφαλιστικές εισφορές στο Ελληνικό Δημόσιο

Το 2025

- συνεργάστηκε με 1.190 ελληνικές επιχειρήσεις προμήθειας προϊόντων και υπηρεσιών και με 180 διεθνείς προμηθευτές
- κατέβαλλε συνολικά €32,2 εκατ. στο δίκτυο προμηθευτών.

Το συνολικό δίκτυο Coffee Island

- αριθμεί περίπου 500 καταστήματα
- έχει παρουσία σε 16 αγορές το 2026, με την προσθήκη της Βόρειας Μακεδονίας και της Ιορδανίας

Ήδη από το 2025 πέραν της Ελλάδας η Coffee Island έχει παρουσία σε Κύπρο, Ηνωμένο Βασίλειο, Καναδά, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ελβετία, Ρουμανία, Αίγυπτο, Βουλγαρία, Ινδία, Αλβανία, Ιράκ, Γαλλία και Ισπανία. Η Ελλάδα παραμένει η βασική αγορά και η παραγωγική βάση της ελληνικής μάρκας, η οποία δραστηριοποιείται από το 1999.



Κωνσταντίνος Κωνσταντινόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Coffee Island

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΜΕ ΟΧΗΜΑ ΤΟ ΕΛΑΙΟΠΟΥΛΑΚΙ, ΤΗΝ ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΙΚΟΤΗΤΑ – Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗ ΦΕΤΙΝΗ SIAL

Στην πελατοκεντρικότητα, τη διαφοροποίηση και την προσαρμοστικότητα που διακρίνει το DNA της Αγγελάκης, στέκεται η Έλενα Καραγιάννη, Εμπορική Διευθύντρια της εταιρείας, τονίζοντας ότι το μοντέλο "one size fits all" δεν ισχύει στην απαιτητική κατηγορία των τροφίμων. Παράλληλα, σημειώνει πώς αν συγκεκριμένες προκλήσεις αντιμετωπιστούν, το ελληνικό κοτόπουλο θα μπορέσει να διεκδικήσει τη θέση που του αξίζει στις διεθνείς αγορές.

Η καθετοποίηση είναι κεντρικό στοιχείο του μοντέλου σας. Τι σημαίνει αυτό στην πράξη για έναν επαγγελματία πελάτη σε όρους σταθερής ποιότητας, ασφάλειας τροφίμων και αξιοπιστίας τροφοδοσίας;

Η παραγωγή και διάθεση νωπού κοτόπουλου είναι ιδιαίτερα απαιτητική, όπως ισχύει συνολικά στη ζωική παραγωγή. Η δραστηριότητά μας δεν σταματά ποτέ: τα ζώα μας χρειάζονται φροντίδα 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα, 365 ημέρες τον χρόνο, ενώ η τροφοδοσία των καταστημάτων πρέπει να γίνεται καθημερινά.

Η καθετοποιημένη παραγωγή μάς επιτρέπει να ελέγχουμε κάθε στάδιο αυτής της διαδικασίας - από τη σωστή ανάθρεψη των γεννήτορων, την παραγωγή αυγών και την εκκόλαψη, μέχρι την παραγωγή ισορροπημένης ζωοτροφής για κάθε ηλικιακή φάση και την παράδοση του τελικού προϊόντος στο σημείο πώλησης. Έτσι, εφαρμόζουμε ελέγχους ποιότητας σε όλη την παραγωγική αλυσίδα, διασφαλίζοντας σταθερά υψηλά πρότυπα ποιότητας και ασφάλειας, καθώς και συνέπεια στην τροφοδοσία.

Για έναν επαγγελματία που διαχειρίζεται ένα τόσο ευαίσθητο και βασικό προϊόν, έχει σημασία να συνεργάζεται με έναν παραγωγό που το γνωρίζει από το Α μέχρι το Ω και αναλαμβάνει την ευθύνη σε κάθε στάδιο. Αυτή είναι η ουσιαστική αξία της καθετοποίησης για τους συνεργάτες μας.

Τι διαφοροποιεί το OliVchicken (Ελαιοπουλάκι)® από ένα συμβατικό κοτόπουλο και πώς αξιοποιείται αυτή η διαφορά από τους συνεργάτες σας στη λιανική και την εστίαση;

Ο ιδιαίτερος τρόπος εκτροφής είναι αυτός που διαφοροποιεί το Ελαιοπουλάκι από ένα απλό κοτόπουλο. Η διατροφή του είναι 100% φυτική, βασισμένη στο καλαμπόκι και εμπλουτισμένη με ελαιόλαδο. Αυτός ο συνδυασμός συμβάλλει στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του τελικού προϊόντος: στη γεύση, στην υφή και στη σημαντική



διατροφική του αξία.

Στην εστίαση, η αξία του προϊόντος αποδεικνύεται στην κουζίνα. Όπως διαπιστώνουν οι σεφ που το επιλέγουν, το Ελαιοπουλάκι ξεχωρίζει για τη συμπεριφορά του στο μαγείρεμα, διατηρώντας τη ζουμερή και τρυφερή υφή του τόσο στο βράσιμο όσο και στο ψήσιμο, προσφέροντας σταθερά υψηλή ποιότητα και γεύση. Στη λιανική, ο ιδιαίτερος τρόπος εκτροφής δίνει στον συνεργάτη μας ένα σαφές επιχείρημα διαφοροποίησης και στον καταναλωτή έναν συγκεκριμένο λόγο για να το επιλέξει. Στις διεθνείς αγορές, η χρήση καλαμποκιού και ελαιόλαδου στη διατροφή του κοτόπουλου, αναδεικνύει την ελληνική και μεσογειακή ταυτότητα του brand Ελαιοπουλάκι και ενισχύει την εμπορική του διαφοροποίηση.

Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Ασία έχουν πολύ διαφορετικές απαιτήσεις. Πώς προσαρμόζεται η Αγγελάκης σε κάθε αγορά και ποια είναι τα μεγαλύτερα εμπόδια για ένα ελληνικό πτηνοτροφικό προϊόν στο εξωτερικό;

Στην Αγγελάκης είμαστε πελατοκεντρικοί και έχουμε τη διαφοροποίηση και την προσαρμοστικότητα στο DNA μας. Ακολουθούμε ένα επιτυχημένο εξαγωγικό μοντέλο που λαμβάνει υπόψη τις ιδιαίτερες ανάγκες της κάθε αγοράς-στόχου. Μπορεί να μιλάμε για παγκοσμιοποίηση, αλλά το μοντέλο "one size fits all" δεν ισχύει σε καμία περίπτωση, ιδίως στην τόσο απαιτητική κατηγορία των τροφίμων. Αν θέλεις να πετύχεις, οφείλεις να ακούς τον πελάτη, να κατανοείς τις απαιτήσεις της αγοράς του και να προσαρμόζεσαι ανάλογα.

Οι μεγαλύτερες προκλήσεις για το ελληνικό κοτόπουλο είναι δύο. Η πρώτη αφορά την ανάγκη να προχωρήσουν οι απαραίτητες διακρατικές συμφωνίες και τα υγειονομικά πρωτόκολλα, ώστε το ελληνικό κοτόπουλο να μπορέσει να εξαχθεί σε περισσότερες χώρες εκτός ΕΕ, όπως για παράδειγμα σε χώρες της Μέσης Ανατολής, όπου η κατά κεφαλήν κατανάλωση κοτόπουλου είναι πολύ υψηλή. Η δεύτερη αφορά την έλλειψη λύσεων μεταφοράς για μικρότερες παραγγελίες, που δεν συμπληρώνουν ένα πλήρες φορτίο. Το κοτόπουλο είναι ένα ευπαθές προϊόν, με ιδιαιτερότητες ως προς τη συντήρηση και τη μεταφορά, γεγονός που δυσκολεύει την εξυπηρέτηση αυτών των παραγγελιών και περιορίζει τις δυνατότητες ανάπτυξης νέων συνεργασιών.

Αν οι προκλήσεις αυτές αντιμετωπιστούν, έστω και ως έναν βαθμό, η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων θα ενισχυθεί σημαντικά και το ελληνικό κοτόπουλο θα μπορέσει να διεκδικήσει τη θέση που του αξίζει στις διεθνείς αγορές.

Η φετινή συμμετοχή σας στην SIAL Paris δεν είναι η πρώτη. Τι αποκομίσατε από τις προηγούμενες χρονιές και ποιους συγκεκριμένους στόχους θέτετε για το 2026;

Φέτος, ήταν η τέταρτη συνεχόμενη συμμετοχή μας στην SIAL, στο Παρίσι. Κάθε συμμετοχή μάς δίνει την ευκαιρία να συναντήσουμε τους συνεργάτες μας, να ανταλλάξουμε απόψεις και να γνωρίσουμε επαγγελματίες από κάθε γωνιά του πλανήτη, διευρύνοντας όχι μόνο το δίκτυο επαφών μας αλλά και τους ορίζοντές μας. Βρισκόμαστε στην καρδιά των εξελίξεων στον κλάδο των τροφίμων, αποκτώντας καλύτερη εικόνα για τις καταναλωτικές ανάγκες και τις επικρατέστερες τάσεις στις διαφορετικές αγορές. Αυτή η γνώση και οι σχέσεις που χτίζουμε διαχρονικά μάς βοηθούν να σχεδιάζουμε πιο στοχευμένα τα επόμενα εξαγωγικά μας βήματα.

Από τη φετινή μας συμμετοχή προέκυψαν πολύ ενδιαφέρουσες επαφές και επετεύχθησαν συμφωνίες για επέκταση υφιστάμενων συνεργασιών. Ταυτόχρονα, στόχος μας είναι να ενισχύσουμε το εξαγωγικό μας αποτύπωμα μέσα από την είσοδό μας σε νέες αγορές, με έμφαση στην Ευρώπη και την Άπω Ανατολή.

• MONDELEZ (ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ)

Η ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΕΡΔΩΝ ΤΡΟΦΟΔΟΤΕΙ ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ BRANDS, ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Ανάπτυξη της τάξης του 5% εμφάνισε η Mondelēz στο εννεάμηνο, ενώ η η διψήφια αύξηση κερδοφορίας επιτρέπει στην εταιρεία να συνεχίσει τις επενδύσεις στα brands, την καινοτομία και το δίκτυο διανομής της.

Όπως ανέφερε ο πρόεδρος ΔΣ και CEO της Mondelēz, Dirk Van de Put, "παραμένουμε σταθερά προσηλωμένοι στην επίτευξη διατηρήσιμης και σωρευτικής αύξησης των κερδών, με βασικό μοχλό την αύξηση του όγκου πωλήσεων, δημιουργώντας παράλληλα αξία για τους μετόχους μας. Είμαστε πεπεισμένοι ότι οι ελκυστικές κατηγορίες προϊόντων στις οποίες δραστηριοποιούμαστε, οι εμβληματικές μάρκες μας, το ισχυρό γεωγραφικό αποτύπωμά μας και οι δυνατότητές μας με επίκεντρο τον καταναλωτή θα διασφαλίσουν τη συνέχιση των θετικών επιδόσεών μας για πολλά χρόνια ακόμη".

DATA Εννεάμηνο (σε $εκατ.)

Καθαρά έσοδα
2026: 29.402
2025: 28.041
μεταβολή: 4,85%

Μεικτό αποτέλεσμα
2026: 10.713
2025: 7.979
μεταβολή: 34,3%

Λειτουργικά κέρδη
2026: 4.512
2025: 2.596
μεταβολή: 43,8%

Καθαρά κέρδη
2026: 3.424
2025: 1.797
μεταβολή: 90,54%

ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ

Στην Βόρεια Αμερική τα έσοδα αυξήθηκαν κατά 1,6% το γ΄ τρίμηνο, με σταθερό δείκτη όγκο/μείγμα. Η επίδοση υποστηρίχθηκε από τη συνεπή και πειθαρχημένη υλοποίηση των προωθητικών ενεργειών, τις ελκυστικές καινοτομίες και την επέκταση της παρουσίας σε καταστήματα χονδρικής τύπου club, οικονομικά κανάλια λιανικής, convenience stores και κανάλια κατανάλωσης εκτός σπιτιού.

Η καταναλωτική εμπιστοσύνη παραμένει υποτονική, υπό την πίεση των τιμών της ενέργειας. Η ευαισθησία των καταναλωτών στις τιμές ενισχύει την ανάπτυξη των οικονομικότερων καναλιών πώλησης και των μικρότερων συσκευασιών, ενώ παράλληλα η Mondelēz συνεχίζει να βλέπει ανάπτυξη σε premium επιλογές, καθώς και σε προϊόντα με καλύτερο διατροφικό προφίλ.



Dirk Van de Put, CEO, Mondelez

Η κατηγορία των μπισκότων παρουσιάζει σημάδια σταθεροποίησης, ενώ η κατηγορία των προϊόντων σε μορφή μπάρας αναπτύσσεται.

Κατά το γ' τρίμηνο, η εταιρεία κέρδισε μερίδιο αγοράς στα μπισκότα, με πρωταγωνιστές τα αλμυρά κράκερ, καθώς και στην κατηγορία των ζαχαρωτών, χάρη στην ισχυρή εμπορική εκτέλεση και τις καινοτόμες προϊοντικές προτάσεις της.

ΕΥΡΩΠΗ

Στην Ευρώπη, τα έσοδα μειώθηκαν κατά 2,1% το γ΄ τρίμηνο, ωστόσο ο δείκτης όγκος/μείγμα παρουσίασε σημαντική βελτίωση, με θετική συμβολή 1,6 ποσοστιαίων μονάδων

Οι καταναλωτές εξακολούθησαν να είναι συγκρατημένοι, αν και η καταναλωτική εμπιστοσύνη βελτιώθηκε ελαφρώς σε σχέση με το αμέσως προηγούμενο τρίμηνο. Οι καταναλωτές πραγματοποιούν συχνότερες αγορές μικρότερης αξίας, δίνοντας έμφαση στις οικονομικές προτάσεις και στο ηλεκτρονικό εμπόριο.

Η κατηγορία των μπισκότων κατέγραψε ανάπτυξη, με την Mondelēz να διατηρεί το μερίδιο αγοράς της. Ο όγκος πωλήσεων στην κατηγορία της σοκολάτας συνέχισε να υποχωρεί, μετά και το δεύτερο συνεχόμενο καλοκαίρι με ακραία υψηλές θερμοκρασίες. Ωστόσο, οι όγκοι πωλήσεων βελτιώθηκαν, με την Mondelēz να κερδίζει μερίδιο αγοράς.

ΑΝΑΔΥΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Τα έσοδα της περιοχής AMEA αυξήθηκαν κατά 7,7% το γ΄ τρίμηνο, με ισχυρή συμβολή του όγκου/μείγματος κατά 5,5 ποσοστιαίες μονάδες. Βασικοί μοχλοί ανάπτυξης ήταν η Ινδία, η Αυστραλία και η Νέα Ζηλανδία, καθώς και η Νοτιοανατολική Ασία.

Οι καταναλωτές στις αναδυόμενες αγορές παραμένουν οι πιο ανθεκτικοί, αν και η καταναλωτική εμπιστοσύνη παρουσιάζει κάποια εξασθένηση. Οι δαπάνες για βασικά είδη και οικονομικά προσιτές μικρές απολαύσεις παρέμειναν ισχυρές, καθώς οι καταναλωτές διαχειρίζονται τους οικογενειακούς τους προϋπολογισμούς επιλέγοντας μικρότερες συσκευασίες, οικονομικότερα κανάλια πώλησης, ηλεκτρονικό εμπόριο και υπηρεσίες Quick Commerce.

Η κατηγορία των μπισκότων κατέγραψε ισχυρή ανάπτυξη, με την Mondelēz να κερδίζει μερίδιο αγοράς σε πολλές αγορές, με βασικούς μοχλούς τις μάρκες Oreo και Biscoff.

Παράλληλα, η κατηγορία της σοκολάτας σημείωσε υγιή ανάπτυξη, χάρη στη διεύρυνση της διανομής, στις οικονομικότερες συσκευασίες εισόδου και στην ενίσχυση των premium προϊόντων, με την Mondelēz να κερδίζει μερίδιο αγοράς.

ΛΑΤΙΝΙΚΗ ΑΜΕΡΙΚΗ

Τα έσοδα της Λατινικής Αμερικής αυξήθηκαν κατά 6,9% το γ΄ τρίμηνο, με θετική συμβολή του όγκου/μείγματος κατά 0,8 ποσοστιαίες μονάδες. Καταγράφηκε ισχυρή ανάπτυξη σε πολλές χώρες, ιδιαίτερα στις κατηγορίες των μπισκότων και των τσιχλών.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για το 2026, η εταιρεία επιβεβαιώνει την πρόβλεψή της για οργανική αύξηση των καθαρών εσόδων τουλάχιστον κατά 2% και αύξηση των προσαρμοσμένων κερδών ανά μετοχή από μηδενική έως 5%, σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες. Αναμένει επίσης ελεύθερες ταμειακές ροές περίπου $3 δισ. για το 2026.

Σύμφωνα με τις τρέχουσες εκτιμήσεις της εταιρείας, η μετατροπή των συναλλαγματικών ισοτιμιών αναμένεται να ενισχύσει τον ρυθμό αύξησης των καθαρών εσόδων του 2026 κατά περίπου 1,5 ποσοστιαία μονάδα και να αυξήσει τα προσαρμοσμένα κέρδη ανά μετοχή κατά $0,04.

Τέλος, η πρόσφατη εξαγορά της Undercover Snacks, σηματοδοτεί, σύμφωνα με την Mondelez, τη συνεχιζόμενη επέκτασή της στο ταχέως αναπτυσσόμενο τμήμα της αγοράς προϊόντων με πιο ισορροπημένο διατροφικό χαρακτήρα.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

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

Για περισσότερες πληροφορίες:

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ NOTICE CONTENT & SERVICES

POWERED BY FORUM S.A. TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



AGAPITOU MARIA
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



BOSNIDIS DIMITRIOS
Supply Chain Director for Greece & Cyprus, Coca-Cola HBC



BOURIKOS DIMITRIOS
General Director of customs & Excise, Independent Authority for Public Revenue



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS YAIOS
Managing Director, NIELSENIQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



GEORGATOS VLASSIS
Vice President, EPOES - CEO, Gregory's



GEROSTERGIOUDIS THEODOROS
CEO, Masoutis



GIANNITSIS CHRISTOS
CEO, Omiros Dairies



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammou



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based,Dairy Numil Hellas



LYMPEROPOULOU ANTIGONI
CEO Hellenic Development Bank of Investments (HDBI ex TANEO)



MANOLAS IOANNIS
Managing Director, IBLS



MICHALOPOULOU MARIA
Marketing & Exports Manager, Select Fish



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPAEFTHYMIOU THANOS
CEO, VALMA



PAPANIKOLAOU ATHANASIOS
President, EPOES - CEO, Vivartia Group



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS



POTAMITIS ANTONIS
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tasha's Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONYA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKAS NIKOLAOS
Managing Partner THERMI VC



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andersen Legal in Greece

TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis

TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK

VAPORIDIS STELIOS
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas

VARDAKA KONSTANTINA
Talent Development Director & Head of LHH Greece, The Adecco Group

VASSILIADIS ALKIS
Strategic Growth & Executive Business Advisor

VEROPOULOS NIKOS
President, Vero

VEZYROGLOU ANTONIS
CEO, A. Vezyroglou

ZEMPILOGLOU NASOS
CEO, Mytilos

ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

ΔΕΙΤΕ ΕΔΩ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

PLATINUM SPONSORS

Coca-Cola Τρία Έψιλον ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ COCA-COLA HBC

50 ΧΡΟΝΙΑ μασούτης

GOLD SPONSORS

Desserta HELLAS S.A. exclusive partners of Berglandmilch

LIDL Γιατί αξίζει.

SILVER SPONSORS

Celliers

Elikonos Capital

ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΛΛΗΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ

TÜV AUSTRIA

BANKING PARTNER

ExportGate

EUROBANK

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

SUPPORTERS

Adecco, ΒΑΛΜΑ, DANONE ONE PLANET. ONE HEALTH, elvida FOODS, eos GLOBAL INVESTMENTS, ibis, noisis, OMIROS, PREMIUM, THERMI VC

PARTNER

ATHENIAN BREWERY, FANTASCRIPT, MEDIA HOLOGRAM, Mindy, mytilos, STARGIFTS, VERO

MEDIA SPONSOR

VORIA.GR

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΔΟΑΟ

ΕΛΟΠΥ

ESE

ΙΝΕ

ΕΜΕΤΕ

SEVE

ΣΕΒΤ

ΕΕΕΤ 1932

ΖΕΘΥΜΝ

• ΣΗΜΑΝΔΗΡΑΚΗ

ΤΑ ΝΕΑ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΤΗ ΜΟΝΑΔΑ ΣΤΑ ΧΑΝΙΑ

Σε νέα προϊόντα επενδύει η εταιρεία Σημανδηράκη, η οποία δραστηριοποιείται στην παραγωγή παραδοσιακών κρητικών γλυκών. Όπως ανέφερε ο Νικόλαος Σημανδηράκης, μιλώντας στο FnB Daily, η επιχείρηση προχώρησε φέτος στο λανσάρισμα μικρότερης συσκευασίας των 120 γραμμαρίων, ενώ σχεδιάζει να προσθέσει στο χαρτοφυλάκιό της και το δικό της έξτρα παρθένο βιολογικό ελαιόλαδο μέσα στο 2026.

Παράλληλα, προγραμματίζει νέα λανσαρίσματα και για το 2027, χωρίς να έχουν γίνει γνωστές περισσότερες λεπτομέρειες για τα προϊόντα που θα ακολουθήσουν.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί έναν από τους άξονες ανάπτυξης της επιχείρησης, η οποία διαθέτει παρουσία σε έξι αγορές του εξωτερικού. Μεταξύ των χωρών στις οποίες εξάγει περιλαμβάνονται:

- Γαλλία
- Γερμανία
- Βέλγιο
- Κύπρος
- Ηνωμένο Βασίλειο

Η εταιρεία επιδιώκει να επεκταθεί σε περισσότερες αγορές, χωρίς ωστόσο να έχει προσδιορίσει συγκεκριμένους νέους προορισμούς για το επόμενο διάστημα.

Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΟ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ

Στην Ελλάδα, τα προϊόντα της διατίθενται μέσω μεγάλων αλυσίδων super market, μεταξύ των οποίων:

- ΑΒ Βασιλόπουλος
- Σκλαβενίτης
- Lidl

ενώ παρουσία έχει και σε καταστήματα delicatessen.

Επιπλέον, η εταιρεία συνεργάζεται με επιχειρήσεις του κλάδου HoReCa, με τα προϊόντα της να αξιοποιούνται τόσο στην Κρήτη όσο και σε άλλες περιοχές της χώρας.

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ, ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ & ΕΛΛΕΙΨΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Παρά τις προοπτικές ανάπτυξης, η επιχείρηση βρίσκεται αντιμέτωπη με πιέσεις που συνδέονται με το αυξημένο κόστος λειτουργίας και τις μεταβολές στην καταναλωτική συμπεριφορά. Όπως σημείωσε ο κ. Σημανδηράκης, ο πληθωρισμός επηρεάζει τη ζήτηση, καθώς τα προϊόντα της εταιρείας εντάσσονται σε μια κατηγορία υψηλότερης προστιθέμενης αξίας, την οποία οι καταναλωτές ενδέχεται να περιορίσουν όταν πιέζεται το διαθέσιμο εισόδημά τους.

Την ίδια στιγμή, το αυξημένο κόστος των μεταφορών επιβαρύνει τη λειτουργία της, χωρίς να υπάρχει σταθερότητα στις σχετικές χρεώσεις. Πρόσθετη δυσκολία αποτελεί η έλλειψη προσωπικού, η οποία, σύμφωνα με τον ίδιο, καταγράφεται σε διαφορετικά στάδια της εφοδιαστικής και παραγωγικής αλυσίδας.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η εταιρεία εκτιμά ότι το 2026 θα κλείσει με καλύτερες επιδόσεις σε σχέση με το 2025, παρά τις προκλήσεις που εξακολουθούν να επηρεάζουν τον κλάδο.

ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΞΕΡΟΤΗΓΑΝΩΝ

Η ιστορία της επιχείρησης ξεκινά τη δεκαετία του 1980, με την παραγωγή ξεροτήγανων. Η παραγωγική μονάδα της εταιρείας βρίσκεται στα Χανιά, όπου η επιχείρηση έχει αναπτύξει τη δραστηριότητά της. Σήμερα, στο επίκεντρο του σχεδιασμού βρίσκεται η υλοποίηση επένδυσης για την επέκταση της μονάδας, με στόχο την ενίσχυση της παραγωγικής της βάσης. Το επενδυτικό σχέδιο εντάσσεται σε μια ευρύτερη προσπάθεια διεύρυνσης του χαρτοφυλακίου και ενίσχυσης της παρουσίας της τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Νικόλαος Σημανδηράκης και Χρυσάνθη Σημανδηράκη



• COCA-COLA ΤΡΙΑ ΕΨΙΛΟΝ

ΣΤΟ ATHENS BAR SHOW ΜΕ FINLANDIA, THREE CENTS, JACK DANIEL'S ΚΑΙ SCHWEPPES

Με τέσσερα brands του χαρτοφυλακίου της, τα Finlandia Vodka, Three Cents, Jack Daniel's και Schweppes, συμμετέχει η Coca-Cola Τρία Έψιλον στο Athens Bar Show 2026, που γίνεται στις 3 και 4 Νοεμβρίου στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων. Στόχος είναι να αναδείξει νέες περιστάσεις κατανάλωσης και ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις του HoReCa.

INFO

- Guest shifts στον χώρο της εταιρείας: >40
- Events, guest shifts και takeovers των Three Cents σε bars της Αθήνας: >25
- After parties στο Athens Bar Week με τη στήριξη των brands της: 30
- Bartenders στο Finlandia Bartenders Grand Prix 2026: 5
- Schweppes Pioneers: 4
- Χώρος: Τεχνόπολη Δήμου Αθηναίων, περίπτερα 308 και 309
- Finlandia: Bartenders Grand Prix και Bartenders Breakfast με τον Global Brand Ambassador Pekka Pellinen (3/11), takeover από το Bless Me Father (4/11)
- Three Cents: Σεμινάριο "The Highball Evolution" με τον συνιδρυτή Γιώργο Μπάγκο και τον Global Brand Ambassador Αλέξανδρο Σουρμπάτη (3/11), bar takeovers και τις δύο ημέρες
- Jack Daniel's: Takeovers από το Plum Bar (3/11) και το Mirror Bar της Μπρατισλάβας (4/11)
- Schweppes: One-to-One sessions "Build a Highball with a Pioneer" και bar takeovers

• PROMO SOLUTION

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 120 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ 550 ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΣΤΗΝ SIAL PARIS 2026

Περισσότερες από 120 ελληνικές επιχειρήσεις, με περισσότερα από 300 brands και πάνω από 550 προϊόντα τροφίμων και ποτών, συμμετείχαν στη διεθνή έκθεση SIAL Paris 2026, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι από τις 17 έως τις 21 Οκτωβρίου. Οι ελληνικές συμμετοχές κάλυψαν συνολικά περισσότερα από 2.500 τ.μ. σε επτά εκθεσιακές αίθουσες, με στόχο την προβολή των προϊόντων και την ανάπτυξη επαφών με επαγγελματίες της διεθνούς αγοράς.

Την οργάνωση και υποστήριξη των συγκεκριμένων συμμετοχών ανέλαβε η Promo Solution, η οποία δραστηριοποιείται στη διοργάνωση εκθεσιακών παρουσιών και συμμετέχει στην SIAL Paris από το 2000. Οι ελληνικές επιχειρήσεις εκπροσωπήθηκαν σε διαφορετικές κατηγορίες, από τα αλμυρά τρόφιμα, τα γαλακτοκομικά και τα προϊόντα delicatessen έως τα κατεψυγμένα τρόφιμα, τα είδη ζαχαροπλαστικής, τα ποτά και τα προϊόντα πουλερικών.

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ 7 ΕΚΘΕΣΙΑΚΕΣ ΑΙΘΟΥΣΕΣ

Οι ελληνικές συμμετοχές αναπτύχθηκαν σε επτά αίθουσες της έκθεσης. Στο Hall 1, που είναι αφιερωμένο στα αλμυρά τρόφιμα, οργανώθηκαν ανεξάρτητες και συλλογικές παρουσίες, ενώ στο Hall 7, στον τομέα των γαλακτοκομικών, συμμετείχαν περισσότερες από 22 επιχειρήσεις και παραγωγοί.

Παράλληλα, στο Hall 5A εκπροσωπήθηκαν εταιρείες από τους τομείς των προϊόντων delicatessen και των κατεψυγμένων τροφίμων. Ελληνικές επιχειρήσεις συμμετείχαν επίσης στα Hall 5B και 5C, στις κατηγορίες της ζαχαροπλαστικής και των ποτών αντίστοιχα, καθώς και στο Hall 6, στον τομέα των πουλερικών.

Η παρουσία σε διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων έδωσε τη δυνατότητα στις ελληνικές εταιρείες να απευθυνθούν σε εξειδικευμένα τμήματα του διεθνούς αγοραστικού κοινού. Σύμφωνα με την Promo Solution, η χωροθέτηση των περιπτέρων σε σημεία με αυξημένη επισκεψιμότητα αποτέλεσε μέρος του σχεδιασμού για την προβολή των συμμετεχουσών επιχειρήσεων.

ΕΠΑΦΕΣ ΜΕ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ

Κεντρικός στόχος της συμμετοχής ήταν η ανάπτυξη εμπορικών επαφών με εκπροσώπους λιανεμπορικών και χονδρεμπορικών αλυσίδων, εισαγωγικές επιχειρήσεις και καταστήματα delicatessen από την Γαλλία και άλλες διεθνείς αγορές.



Όπως αναφέρει η διοργανώτρια εταιρεία, οι Έλληνες εκθέτες πραγματοποίησαν επαγγελματικές συναντήσεις με πιθανούς συνεργάτες και εξέφρασαν την ικανοποίησή τους για τις επαφές που προέκυψαν. Ορισμένες επιχειρήσεις, σύμφωνα με την ίδια πηγή, σχεδιάζουν να συνεχίσουν τη συνεργασία τους με την Promo Solution και σε επόμενες διεθνείς εκθέσεις μέσα στο 2027.

Στο πλαίσιο της δικτύωσης, Έλληνες εκθέτες συμμετείχαν επίσης σε εξειδικευμένες συναντήσεις με την αμερικανική εταιρεία διανομής τροφίμων KeHE, με αντικείμενο τη διερεύνηση δυνατοτήτων εισόδου ή επέκτασης στην αγορά των ΗΠΑ.

Η προβολή των ελληνικών προϊόντων ενισχύθηκε και μέσω στοχευμένων ενεργειών επικοινωνίας πριν και κατά τη διάρκεια της έκθεσης, μεταξύ των οποίων καμπάνιες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και διαφημιστικές καταχωρίσεις σε σημεία με αυξημένη επισκεψιμότητα.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ

Για την ευκολότερη αναζήτηση των ελληνικών επιχειρήσεων από τους επισκέπτες, η Promo Solution δημιούργησε τον έντυπο κατάλογο "Greek Food Guide". Ο οδηγός συγκέντρωσε τις ελληνικές συμμετοχές που υποστήριξε η εταιρεία, με πληροφορίες επικοινωνίας και φωτογραφίες των προϊόντων, και διανεμήθηκε σε σημεία της έκθεσης.

Παράλληλα, πραγματοποιήθηκαν δράσεις γευσιγνωσίας και ζωντανής μαγειρικής καθ' όλη τη διάρκεια του πενθημέρου. Ο executive chef Κωνσταντίνος Βασάλος παρουσίασε συνταγές με προϊόντα ελληνικών επιχειρήσεων, στο πλαίσιο πρωτοβουλιών στις οποίες συμμετείχαν τρεις Περιφέρειες, δύο Επιμελητήρια και το ευρωπαϊκό πρόγραμμα προώθησης της ελληνικής ελιάς OLIVE EU.

Στις δράσεις προβολής εντάχθηκε και η δημοσιογραφική κάλυψη της έκθεσης και των συμμετεχουσών επιχειρήσεων μέσω του FnB Daily, με συνεντεύξεις και αφιερώματα για τα προϊόντα τους. Επιπλέον, σε συνεργασία με την Kawacom, δημιουργήθηκε σταθμός καφέ με προϊόντα της Ipanema Coffee.

Η ΠΡΟΒΟΛΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Ξεχωριστή πρωτοβουλία αποτέλεσε η δημιουργία ειδικού χώρου για κρασιά και αποστάγματα σε συνεργασία με την Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης. Στο Wine & Spirits Area παρουσιάστηκαν ετικέτες από τα Κτήματα Βουρβουκέλη, Χατζηγεωργίου, Κώστα Λαζαρίδη και Βιβλία Χώρα, με στόχο την ανάδειξη της οινικής παραγωγής της περιοχής σε ένα διεθνές επαγγελματικό περιβάλλον.

Στη διοργάνωση συμμετείχαν, επίσης, επιχειρήσεις που εκπροσωπήθηκαν μέσω Περιφερειών και Επιμελητηρίων. Κατά τη διάρκεια της έκθεσης καταγράφηκαν επισκέψεις εκπροσώπων της Περιφέρειας Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, της Περιφέρειας Θεσσαλίας, της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου και της Περιφέρειας Νοτίου Αιγαίου, καθώς και των Επιμελητηρίων Μαγνησίας και Χαλκιδικής. Παρόντες ήταν ακόμη εκπρόσωποι του Γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων στο Παρίσι.

Η ελληνική παρουσία στην SIAL Paris εντάσσεται στην προσπάθεια επιχειρήσεων τροφίμων και ποτών να διευρύνουν την πρόσβασή τους σε διεθνή δίκτυα διανομής και να αναπτύξουν νέες εμπορικές συνεργασίες. Σε μια έκθεση όπου συμμετέχουν επιχειρήσεις από αγορές με ισχυρή εξαγωγική δραστηριότητα, όπως η Ιταλία, η Ισπανία, η Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο, η προβολή των προϊόντων και η οργανωμένη προσέγγιση των αγοραστών αποτελούν μέρος της προσπάθειας για ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας των ελληνικών παραγωγών.

• PETRAS GROUP

ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ FREIGHT FORWARDING ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €10 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΟ ΚΑΙ ΚΕΝΤΡΟ LOGISTICS

Στη δημιουργία μιας νέας εταιρείας μεταφορών έχει προχωρήσει η Petras Group (Petras Fruits), κίνηση που ενισχύει τη θέση της στον κλάδο αλλά και στο εμπόριο οπωροκηπευτικών που αποτελεί την έτερη δραστηριότητά της. Το νέο σχήμα φέρει την επωνυμία DPS Logistics, εδρεύει στην Θεσσαλονίκη και όπως δηλώνει στο FnB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου, Δημήτρης Πέτρας, εξειδικεύεται στο freight forwarding (διαμεταφορά εμπορευμάτων). Συστάθηκε στις 24 Απριλίου 2026 κι έρχεται να προστεθεί σε ένα γκρουπ εταιρειών στο οποίο, μεταξύ άλλων, περιλαμβάνονται η Vermion Fresh, η Attica Fruits και η Eurofresh (θυγατρική στην Βουλγαρία).



Δημήτρης Πέτρας, Διευθύνων Σύμβουλος, Petras Group

ΣΤΑ €35 ΕΚΑΤ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2026

Μάλιστα, ο αντίκτυπός της φαίνεται ότι θα γίνει αισθητός από τον πρώτο -και όχι πλήρη- χρόνο λειτουργίας καθώς, σύμφωνα με τον κ. Πέτρα, ο όμιλος θα κλείσει τη χρονιά με κύκλο εργασιών €35 εκατ. έναντι €30 εκατ., γύρω από τα οποία κινούνταν τα τελευταία χρόνια.

"Από τα €35 εκατ., τα €15 εκατ. αντιστοιχούν στη μεταφορική", εξηγεί ο επιχειρηματίας. Εκεί καταγράφηκε, προσθέτει, και η μεγαλύτερη άνοδος "καθώς τα φορτία που διακινούμε αυξήθηκαν περίπου 60%, κάτι στο οποίο βοήθησε και η προσθήκη της νέας εταιρείας. Παράλληλα, μεγάλη αύξηση παρατηρήθηκε και στο κομμάτι των εγχώριων μεταφορών από την αρχή του έτους".

ΑΥΞΗΣΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 30% ΣΤΟ ΤΟΝΑΖ

Παράλληλα σημαντική αύξηση 30%-40% υπήρξε και στη διακίνηση προϊόντων, με την μεγαλύτερη άνοδο να καταγράφεται στις ποσότητες κερασιών οι οποίες κατά την καλοκαιρινή σεζόν σχεδόν τριπλασιάστηκαν σε σχέση με πέρυσι.

Η Petras Group διακινεί φρούτα και λαχανικά, κατά κύριο λόγο ακτινίδια, πυρηνόκαρπα (κεράσια, ροδάκινα, νεκταρίνια κ.α.) και εσπεριδοειδή τόσο στο εξωτερικό όσο και στο εσωτερικό. Μάλιστα, όπως επισημαίνει ο κ. Πέτρας, φέτος πραγματοποιήθηκαν αρκετές εξαγωγές ακτινιδίων σε νέες χώρες της Βόρειας και Νότιας Αμερικής.

ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ GROUPAGE ΓΙΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ

Εκτός από την ίδρυση της DPS, εντός του 2026 ο όμιλος επένδυσε στον στόλο του που σήμερα αριθμεί 38 φορτηγά και 50 ψυγεία και κουρτίνες. Επιπλέον, προχώρησε στη δημιουργία του δικού του προγράμματος διαχείρισης μεταφορών (TMS) το οποίο, όπως υπογραμμίζει, "είναι στημένο πάνω στον τρόπο που δουλεύουμε εμείς".

Προστέθηκαν επίσης νέες υπηρεσίες μεταφοράς groupage από Ελλάδα προς Κεντρική Ευρώπη και το αντίστροφο ενώ, μέσω της DPS Logistics, το γκρουπ ξεκίνησε να εξυπηρετεί χώρες τις δυτικής Ευρώπης όπως Γαλλία, Ισπανία, Αγγλία κ.λπ.

Παράλληλα, επένδυσε σε επιπλέον ψυκτικούς θαλάμους και μηχανήματα συσκευασίας φρούτων στις υφιστάμενες εγκαταστάσεις του στον νομό Ημαθίας ενώ προχώρησε και σε νέες φυτεύσεις στα προϊόντα που ήδη παράγει, προσβλέποντας σε αύξηση των ποσοτήτων.

ΕΝΤΟΣ ΤΟΥ 2027 ΕΚΚΙΝΟΥΝ ΤΑ ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΑ PROJECTS

Ωστόσο, τα δύο μεγάλα έργα που έχει μπροστά του το Petras Group είναι η κατασκευή ενός νέου logistics center και ενός επίσης νέου συσκευαστηρίου με ψυκτικές εγκαταστάσεις, με τη συνολική δυναμικότητα του ομίλου -που σήμερα διαχειρίζεται περί τους 20.000 τόνους- να αυξάνεται κατά 50%.

Όπως είχατε διαβάσει στο FnB Daily, εντός του 2025 ο όμιλος προχώρησε στην αγορά των δύο οικοπέδων όπου θα ανεγερθούν τα δύο συγκροτήματα.

ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΣΑ ΤΟΥ 2028

Σύμφωνα με τον κ. Πέτρα, αμφότερα τα έργα είναι στη φάση μελετών και αδειών. Η κατασκευή τους θα ξεκινήσει εντός του 2027 και υπολογίζεται ότι ένα μέρος θα τεθεί σε λειτουργία από τα μέσα του 2028. Η συνολική επένδυση αγγίζει τα €10 εκατ. και αυτή τη στιγμή η διοίκηση, σε συνεργασία με συμβουλευτική εταιρεία, εξετάζει σε ποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα θα μπορούσε να ενταχθεί.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Petras Group στην Ελλάδα συνεργάζεται με τον Σκλαβενίτη ενώ στο εξωτερικό, όπως αναφέρει ο συνομιλητής μας, δουλεύει με τη Lidl και άλλες αλυσίδες.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• ΔΙΕΘΝΗ ΝΕΑ

ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΟΤΑΣΗ $1,4 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΗΝ WENDY'S, ΣΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ CHIPOTLE, AB INBEV ΚΑΙ RÉMY COINTREAU

Πρόταση εξαγοράς από την Trian για τη Wendy's, άνοδος πωλήσεων για Chipotle και Rémy Cointreau και νέα πτώση στην Κίνα για την AB InBev ξεχωρίζουν στις διεθνείς εξελίξεις του κλάδου, την εβδομάδα που πέρασε

WENDY'S: ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΑΠΟΣΥΡΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Η Trian Fund Management του Nelson Peltz, μαζί με τις Flynn Group, BlueFive Capital και Sixth Street Partners, προσφέρει $7,35 ανά μετοχή σε μετρητά για την Wendy's, αποτιμώντας την αλυσίδα στα $1,4 δισ., όπως μεταδίδει το Reuters.

- Premium: περίπου 20% από την τιμή κλεισίματος της περασμένης Τρίτης
- Καθαρό χρέος Wendy's (28 Ιουνίου): περίπου $2,4 δισ.
- Πορεία μετοχής από την αρχή του 2026: περίπου -26%

Η Flynn Group λειτουργεί πάνω από 340 εστιατόρια Wendy's και είναι ο master franchisee σε Αυστραλία και Νέα Ζηλανδία.

Κατά την Trian, η αλυσίδα βρίσκεται σε "κρίσιμο σημείο", με πιεσμένους καταναλωτές, πληθωρισμό στις πρώτες ύλες και σκληρότερο ανταγωνισμό στα burgers.

"Η επιχείρηση χρειάζεται σημαντικές κεφαλαιακές επενδύσεις για να μειώσει τη μόχλευση", σημειώνουν σε επιστολή προς το ΔΣ ο Peltz και ο CEO της Flynn Group, Greg Flynn. Η Wendy's απέσυρε τον Αύγουστο τις ετήσιες προβλέψεις της.

CHIPOTLE: ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΕΠΕΣΤΡΕΨΑΝ

Το marketing, οι προσφορές περιορισμένου χρόνου όπως το Chipotle Honey Chicken και οι υψηλότερες τιμές έφεραν πελάτες, κυρίως νεότερους και με ενδιαφέρον για πιάτα πλούσια σε πρωτεΐνη. Το κόστος εργασίας, μεταφορών και βοδινού πίεσε τα κέρδη.

Η Chipotle επιβεβαίωσε τον στόχο για χαμηλή μονοψήφια αύξηση των πωλήσεων ίδιων καταστημάτων φέτος. Μέσα στο τρίμηνο μπήκε σε Μεξικό, Σαουδική Αραβία και Νότια Κορέα, φτάνοντας τις 11 χώρες



Robert D. Wright, Πρόεδρος και CEO, Wendy's

DATA Γ΄ Τρίμηνο
Πωλήσεις ίδιων καταστημάτων: +2,1%,
Έσοδα: $3,29 δισ. (+9,6%)
Λειτουργικό περιθώριο: 13,7%, (από 15,9%)

AB INBEV: ΑΓΚΑΘΙ ΚΙΝΑ ΚΑΙ Β. ΑΜΕΡΙΚΗ

Τις απώλειες σε Κίνα και Βόρεια Αμερική κάλυψαν οι μη αλκοολούχες μπύρες, που κατέγραψαν αύξηση 35%, τα αναψυκτικά και τα RTDs. Τα megabrands, όπως η Corona, ενισχύθηκαν 7,7% και η σειρά "balanced choices" με μπύρες χαμηλών θερμίδων και χωρίς γλουτένη 19%. Το κόστος ενέργειας, αλουμινίου, διανομής και μεταφορών πίεσε το περιθώριο, με το κόστος πωλήσεων να φτάνει τα $7,21 δισ., το υψηλότερο από το 2023. Η εταιρεία διατήρησε τις προβλέψεις για το 2026. "Το χαρτοφυλάκιο των megabrands και των mega platforms συνεχίζει να κερδίζει τους καταναλωτές", δήλωσε ο CEO, Michel Doukeris.

DATA Γ' Τρίμηνο
Συνολικοί όγκοι: +0,4%
Όγκοι στην Κίνα: -16,8%
Όγκοι στη Βόρεια Αμερική: -2,5%
Έσοδα: $16,5 δισ. (+4,9%)
Οργανικά λειτουργικά κέρδη: +3,9%
Λειτουργικό περιθώριο: 36,1%, μείωση 34 μ.β

REMY COINTREAU: ΔΥΝΑΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΤΟ COGNAC

Οι αποστολές cognac στην Κίνα πριν από τη Γιορτή του Φθινοπώρου έφεραν άνοδο στην Rémy Cointreau, που προσπαθεί να επιστρέψει σε ανάπτυξη μετά από μακρά πτώση λόγω της αποθεματοποίησης των διανομέων στις ΗΠΑ και της αδύναμης ζήτησης στην Κίνα.

Στο α΄ τρίμηνο οι οργανικές πωλήσεις είχαν αυξηθεί 1,3%, στα €223,2 εκατ. Ο όμιλος επιβεβαίωσε τις ετήσιες προβλέψεις του.

DATA Β΄ Τρίμηνο
Οργανικές πωλήσεις: €280,1 εκατ. (+4,2%)
Πωλήσεις cognac: €189,9 εκατ. (+12,4%)
Επίδραση δασμών στο λειτουργικό κέρδος: περίπου €5 εκατ.
Επίδραση ισοτιμιών στις πωλήσεις: +€15 εκατ., (από -€15 εκατ.)

• AHOLD DELHAIZE

ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΑ ΔΙΚΤΥΑ ΤΗΣ TESCO ΣΕ ΤΣΕΧΙΑ ΚΑΙ ΣΛΟΒΑΚΙΑ ΕΝΑΝΤΙ ΠΕΡΙΠΟΥ €1,2 ΔΙΣ.

Συμφωνία για την εξαγορά των δραστηριοτήτων της Tesco στην Τσεχία και την Σλοβακία ανακοίνωσε η Ahold Delhaize, με την επιφύλαξη των εγκρίσεων από τις αρχές. Η εξαγορά ενισχύει τη θέση του ομίλου στην Κεντρική και Νοτιοανατολική Ευρώπη και τον φέρνει για πρώτη φορά στη σλοβακική αγορά.

DATA Tesco (Τσεχία και Σλοβακία)
Αξία επιχείρησης (EV): περίπου €1,2 δισ.
EV προσαρμοσμένη για μισθώσεις (IFRS 16): περίπου €1,7 δισ.
Πολλαπλασιαστής EV/EBITDA δωδεκαμήνου: περίπου 7,2x, ή 5,0x με τις συνέργειες
Πωλήσεις: περίπου €3,5 δισ.
Ιδιόκτητα καταστήματα: >360
Franchise καταστήματα: >100
Εργαζόμενοι: >14.000

INFO συμφωνία

- Καταστήματα: super market, hyper market και convenience
- Ολοκλήρωση: δ΄ τρίμηνο 2027, μετά τις εγκρίσεις
- Επίδραση στα κέρδη ανά μετοχή: ουδέτερη τον πρώτο χρόνο
- Σύμβουλοι: BofA Securities (χρηματοοικονομικός), CMS (νομικός), Crowell & Moring και Havel & Partners (ρυθμιστικοί)


Frans Muller, CEO, Ahold Delhaize

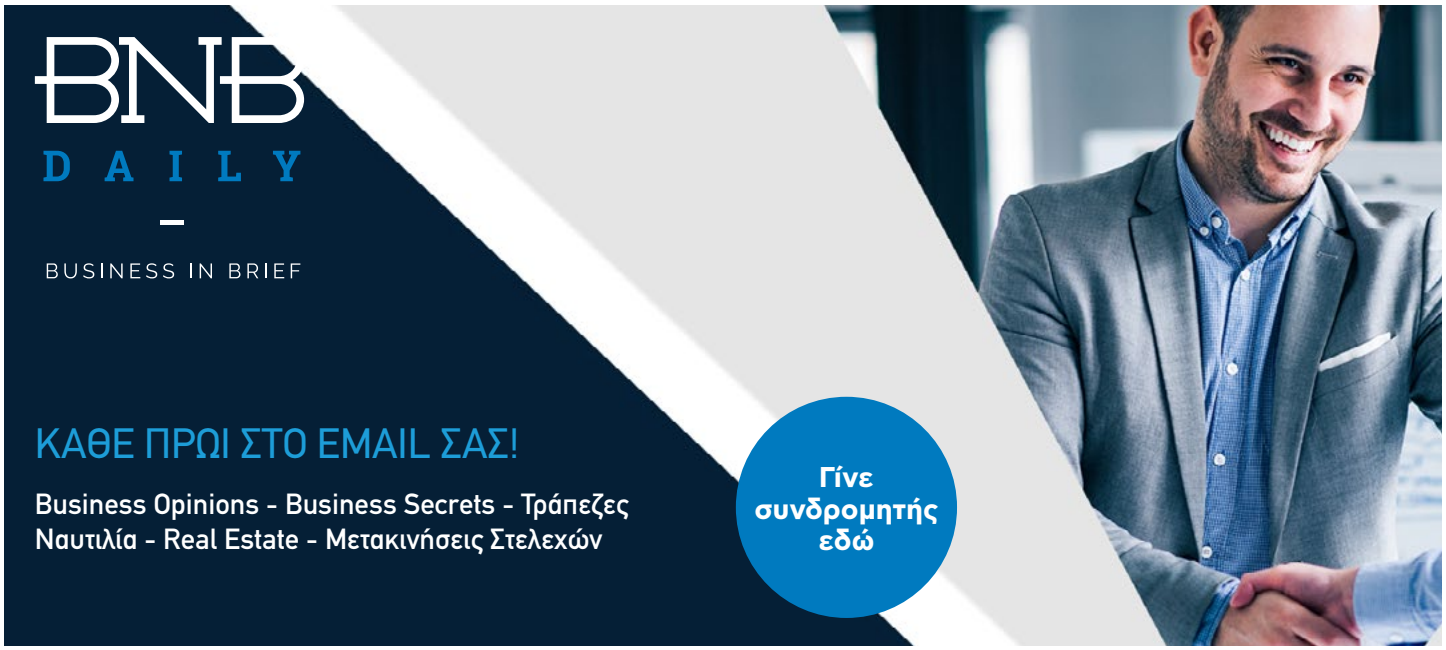
ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ DEAL

Μετά την ολοκλήρωση, την ενσωμάτωση και την αναδιάρθρωση του δικτύου, η Albert, το τοπικό brand της Ahold Delhaize, μαζί με την Tesco Τσεχίας αναμένεται να γίνει το πρώτο brand λιανικής τροφίμων στη χώρα σε μερίδιο αγοράς, ενώ στην Σλοβακία ο όμιλος θα αποκτήσει ηγετική θέση. Τα καταστήματα θα ανανεωθούν, με κοινή γκάμα, κοινό πρόγραμμα επιβράβευσης και omnichannel λειτουργία.

Ο όμιλος αναμένει σημαντική αύξηση εσόδων και συνέργειες από την κλίμακα, τη λειτουργική αποδοτικότητα και τις ισχυρότερες προμήθειες, και δηλώνει ότι η συναλλαγή δεν επηρεάζει την πολιτική κατανομής κεφαλαίων και επιστροφών στους μετόχους. Περισσότερες λεπτομέρειες θα δοθούν στην ενημέρωση αναλυτών για το γ΄ τρίμηνο στις 4 Νοεμβρίου.

"ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΒΗΜΑ"

"Αυτή η εξαγορά είναι ένα σημαντικό βήμα για την ενίσχυση της θέσης μας στην Κεντρική και Νοτιοανατολική Ευρώπη. Φέρνει κοντά επιχειρήσεις που συμπληρώνουν η μία την άλλη, με ισχυρή γνώση της τοπικής αγοράς, και μας δίνει την ευκαιρία να επεκταθούμε στην Σλοβακία, μια ελκυστική γειτονική αγορά. Βλέπουμε σημαντικές δυνατότητες να συνδυάσουμε την ευρωπαϊκή μας κλίμακα, τις δυνατότητες και την τεχνογνωσία μας στη λιανική, για να εξυπηρετούμε καλύτερα τους πελάτες και να στηρίξουμε τη βιώσιμη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη", δήλωσε ο CEO της Ahold Delhaize, Frans Muller.



• ΒΙΟΛΑΝΤΑ

ΖΗΜΙΕΣ ΣΤΗ ΦΕΤΙΝΗ ΧΡΗΣΗ, ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΤΟ 2027

Ζημιογόνα αναμένεται να κλείσει το 2026 για την Βιολάντα, λόγω των υλικών ζημιών και των έκτακτων επιβαρύνσεων από την έκρηξη και την πυρκαγιά της 26ης Ιανουαρίου στις εγκαταστάσεις της στα Τρίκαλα, όπου έχασαν τη ζωή τους πέντε εργαζόμενοι. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της διοίκησης η λειτουργική δραστηριότητα θα παραμείνει κερδοφόρα και τοποθετεί την επιστροφή σε συνολική κερδοφορία εντός του 2027, με την περαιτέρω αποκατάσταση της παραγωγικής δυναμικότητας και την ομαλοποίηση της παραγωγής.

Σύμφωνα με την Βιολάντα, το ύψος της ζημιάς σε κτίρια, μηχανολογικό εξοπλισμό και αποθέματα εκτιμάται σε περίπου €10 εκατ., με την οριστική αποτίμηση να παραμένει σε εξέλιξη, ενώ οι σχετικές οικονομικές επιπτώσεις αναμένεται να αποτυπωθούν στη χρήση 2026.

Ωστόσο, διατηρείται η σημαντική, όπως αναφέρεται στον τελευταίο ισολογισμό, ρευστότητα, με την βιομηχανία να διατηρεί περιορισμένο τραπεζικό δανεισμό, παρά τη σημαντική μείωση του κύκλου εργασιών και τις έκτακτες ζημιές από το συμβάν.

ΣΤΟ 70% Η ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Η καταστροφή μέρους του κεντρικού εργοστασίου περιόρισε αρχικά την παραγωγική δυναμικότητα κατά περίπου 20%. Πρόσθετη μείωση προκάλεσε η παύση εργασιών στην πληγείσα μονάδα, κατόπιν εντολών των αρμόδιων υπηρεσιών, η οποία εξακολουθούσε να ισχύει κατά τη σύνταξη της έκθεσης.

Για την κάλυψη των παραγωγικών αναγκών, η εταιρεία έθεσε σε λειτουργία νέα μονάδα, επαναλειτούργησε το δεύτερο εργοστάσιο Vita Free και αξιοποίησε εναλλακτικές παραγωγικές δυνατότητες. Με τις παρεμβάσεις αυτές, η παραγωγική δυναμικότητα εκτιμάται ότι έχει επανέλθει περίπου στο 70% των επιπέδων πριν από το συμβάν, ενώ ο υφιστάμενος σχεδιασμός προβλέπει δυνατότητα ανόδου περίπου στο 80% εντός του 2027.

Παράλληλα, το επιχειρηματικό σχέδιο που έχει εκπονήσει η Βιολάντα προβλέπει σταδιακή ανάκτηση των μεριδίων αγοράς έως τα μέσα του 2027. Η διοίκηση συνδέει την εκτίμηση αυτή με εμπορική πολιτική προσαρμοσμένη στις ανάγκες της αγοράς και παραγωγή ευθυγραμμισμένη με τη ζήτηση.

ΤΟ 2027 Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ

Η Βιολάντα διαθέτει ασφαλιστικές καλύψεις για κινδύνους που σχετίζονται με το συμβάν. Η αποτίμηση της ασφαλιστέας ζημίας αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του 2027, ενώ τυχόν αποζημίωση θα αναγνωριστεί στις οικονομικές καταστάσεις όταν πληρούνται οι προϋποθέσεις του εφαρμοζόμενου λογιστικού πλαισίου.

Σε εκκρεμότητα, ωστόσο, παραμένουν και οι υποθέσεις που αφορούν τυχόν αποζημιώσεις προς τους συγγενείς των θυμάτων. Η εταιρεία αναφέρει ότι διαθέτει τους αναγκαίους χρηματοοικονομικούς πόρους για την κάλυψή τους και παρακολουθεί τις υποθέσεις με τους νομικούς της συμβούλους. Κατά τη σύνταξη της έκθεσης, δεν ήταν δυνατό να προσδιοριστούν με επαρκή αξιοπιστία η τελική έκβασή τους και το ύψος τυχόν πρόσθετων υποχρεώσεων.

Όμως, όπως επισημαίνεται στον τελευταίο ισολογισμό, λαμβάνοντας υπόψη τη διαθέσιμη ρευστότητα, τη χρηματοοικονομική θέση, τις ασφαλιστικές καλύψεις, τη λειτουργική κερδοφορία και τα μέτρα αποκατάστασης της παραγωγής, εκτιμάται ότι υπάρχουν επαρκείς πόροι για τη συνέχιση της δραστηριότητας στο μέλλον.

ΤΟ 2025

Το συμβάν ακολούθησε μια χρήση κατά την οποία ο όγκος παραγωγής είχε αυξηθεί κατά 15% και ο όγκος εξαγωγών κατά 20%, με την Βιολάντα να διαθέτει χαρτοφυλάκιο 130 προϊόντων και τρία κέντρα διανομής για την εξυπηρέτηση της ελληνικής αγοράς.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 43.287
2024: 37.794
Μεταβολή: 14,53%

Μικτό αποτέλεσμα
2025:15.868
2024: 13.353
Μεταβολή: 18,83%

EBITDA
2025: 6.513
2024: 5.539
Μεταβολή: 17,58%

Αποτελέσματα προ φόρων
2025: 5.035
2024: 3.994
Μεταβολή: 26,06%

Αποτελέσματα μετά φόρους
2025: 3.826
2024: 3.324
Μεταβολή: 15,11%

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• GAEA PRODUCTS

ΑΡΧΕΣ 2027 Η ΔΕΥΤΕΡΗ ΓΡΑΜΜΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΕΛΙΕΣ - ΝΕΟΣ PREMIUM ΚΩΔΙΚΟΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ ΣΤΑ DUTY FREE

Με αυξημένους όγκους πωλήσεων θα κλείσει, όπως όλα δείχνουν, τη φετινή χρονιά η Gaea Products, κάτι που αναμένεται να αντισταθμίσει τις απώλειες σε αξία λόγω των μειωμένων τιμών. "Θα κινηθούμε ουσιαστικά στα περυσινά νούμερα σε ό,τι αφορά τον κύκλο εργασιών", δηλώνει στο FnB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Thomas Brinkmann, εξηγώντας ότι η περυσινή υποχώρηση του τζίρου κατά 8,1% οφείλεται- όπως αναφέρεται και στις οικονομικές καταστάσεις- στις χαμηλότερες τιμές του ελαιολάδου, οι οποίες δεν κατέστη δυνατό να αντισταθμιστούν πλήρως από την αύξηση του όγκου πωλήσεων.

ΑΠΟΡΡΟΦΗΘΗΚΑΝ ΤΑ ΚΟΣΤΗ

Όπως ο ίδιος προσθέτει, το ίδιο ισχύει και για τους δείκτες κερδοφορίας στους οποίους δεν αναμένονται ιδιαίτερες μεταβολές, παρά το γεγονός ότι η εταιρεία επωμίστηκε συνειδητά ένα μεγάλο μέρος των αυξήσεων στα κόστη παραγωγής αλλά και σε άλλες επιβαρύνσεις. "Απορροφήσαμε δασμό 15% αρχικά και πλέον 10% στις ΗΠΑ, ενώ στην ΕΕ προχωρήσαμε και σε μειώσεις τιμών σε αρκετές αλυσίδες, έστω κι αν αυτό σε πολλές περιπτώσεις δεν αποτυπώθηκε στο ράφι", επισημαίνει. Αξίζει να σημειωθεί εδώ ότι το 2025 το 76,3% των πωλήσεων προήλθε από εξαγωγικές δραστηριότητες, ενώ το υπόλοιπο 23,7% από τις αγορές της Ελλάδας και της Κύπρου.

ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΟ ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΑΝΑΛΙ

Με δεδομένο ότι οι πιέσεις στις τιμές διαφαίνεται ότι θα συνεχιστούν και το 2027, ο κ. Brinkmann εξηγεί ότι καθίσταται ακόμα περισσότερο αναγκαίο η εταιρεία να επενδύσει στο marketing που θα μπορούσε να φέρει μεγαλύτερους όγκους πωλήσεων.

Σε αυτό το πλαίσιο, η εταιρεία θα επιδιώξει να ενισχύσει την παρουσία της στο ψηφιακό κανάλι με κινήσεις όπως η πρόσφατη τοποθέτησή της στα marketplaces της Amazon σε Αγγλία και Γερμανία και ενώ ήδη είναι παρούσα στην εν λόγω πλατφόρμα σε άλλες χώρες.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 18.160
2024: 19.749
2023: 16.613

EBIT
2025: 899
2024: 1.027
2023: 629

Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 625
2024: 707
2023: (925)





Thomas Brinkmann, CEO, Gaea Products

ΝΕΟΙ ΔΙΑΝΟΜΕΙΣ ΣΕ ΓΑΛΛΙΑ & ΠΟΛΩΝΙΑ

Παράλληλα, η Gaea προχώρησε πρόσφατα σε αλλαγή των διανομέων της Γαλλία και Πολωνία, κίνηση από την οποία αναμένει αύξηση των πωλήσεων στις εν λόγω αγορές. Βέβαια, όπως επισημαίνει ο κ. Brinkmann, οι νέες συνεργασίες είναι ακόμα αρκετά νωρίς για να αξιολογηθούν.

Ο συνομιλητής μας δηλώνει ικανοποιημένος από την ανταπόκριση που βρήκαν στους καταναλωτές, εντός κι εκτός συνόρων, οι γεμιστές επιτραπέζιες ελιές με αμύγδαλο και pimento- δύο κωδικοί που ουσιαστικά λανσαρίστηκαν στα τέλη του 2025 και ξεκίνησαν την εμπορική τους πορεία μέσα στο 2026.

ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΟ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑ

Πρόσφατα, η Gaea κυκλοφόρησε ένα premium εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο σε καλαίσθητη συσκευασία και μπουκάλι των 500 ml. Πρόκειται για στοχευμένο λανσάρισμα που απευθύνεται σε συγκεκριμένο κοινό στην κατηγορία του δώρου ενώ έχει ήδη τοποθετηθεί σε καταστήματα Duty Free.

Για το αμέσως επόμενο διάστημα δεν προγραμματίζεται η διάθεση κάποιων νέων προϊόντων ωστόσο, όπως υπογραμμίζει ο κ. Brinkmann, θα συνεχίσει να δίνεται μεγάλη έμφαση στη συσκευασία.

Σε αυτή την κατεύθυνση, η Gaea ετοιμάζεται να προσθέσει στις εγκαταστάσεις της μια δεύτερη γραμμή για τα σακουλάκια στα οποία συσκευάζονται σε προστατευόμενη ατμόσφαιρα οι επιτραπέζιες ελιές. Πρόκειται για επένδυση €400 χιλ. η οποία, σύμφωνα με τον κ. Brinkmann, θα ολοκληρωθεί στις αρχές του 2027.

ΔΕΚΑΕΤΕΣ ΠΛΑΝΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η εταιρεία υλοποιεί δεκαετές στρατηγικό σχέδιο ανάπτυξης το οποίο καταρτίσθηκε και εγκρίθηκε το 2024 ενώ ξεκίνησε να εφαρμόζεται το 2025. Στο πλαίσιο αυτό, ολοκληρώθηκε με επιτυχία η εγκατάσταση και θέση σε παραγωγική λειτουργία του νέου ERP (SAP B1), το οποίο αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω την αποτελεσματικότητα των επιχειρησιακών διαδικασιών.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• ΔΙΕΘΝΗ ΝΕΑ

ΤΙΜΕΣ, ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ Η ΕΥΚΟΛΙΑ; - ΠΩΣ ΑΠΑΝΤΟΥΝ ΟΙ ΚΟΛΟΣΣΟΙ ΣΕ ΚΑΙΡΟΥΣ ΠΙΕΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Νέες αυξήσεις τιμών - εν όψει - από τους μεγάλους παραγωγούς λόγω του κόστους του πολέμου στο Ιράν, ανάκαμψη της Starbucks με... ακριβότερο λογαριασμό, εξαγορά της Instacart από την DoorDash έναντι $17 δισ. και απώλειες για την Coles στον πόλεμο των προσφορών. Τέσσερις διαφορετικές αλλά σημαντικές ειδήσεις από τον f&b κλάδο που δείχνουν ότι μαζί και τις δυσκολίες και τις προκλήσεις, δημιουργούνται και ευκαιρίες.

ΠΟΙΟΙ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΟΥΝ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ

Coca-Cola, Procter & Gamble, Nestlé και Reckitt προειδοποιούν για νέες αυξήσεις τιμών το 2027, καθώς το κόστος ενέργειας, πρώτων υλών και μεταφορών που συνδέεται με τον πόλεμο των ΗΠΑ με το Ιράν πιέζει τα περιθώρια, σύμφωνα με το Reuters. Η P&G ανέβασε στα $1,4 δισ., από $1 δισ., την εκτίμηση για την επιβάρυνση των κερδών της από το κόστος. "Ο κλάδος γενικά αυξάνει τιμές, γιατί δεν υπάρχει τρόπος να ανακτήσει αυτό το επίπεδο πίεσης κόστους χωρίς τιμολόγηση", σημείωσε ο CFO, Andre Schulten. Ο CEO της Reckitt, Kris Licht, επισήμανε ότι "πιθανότατα θα χρειαστεί να αυξήσουμε κι άλλο τις τιμές με αυτό το επίπεδο κόστους", ενώ η CFO της Nestlé, Anna Manz, τόνισε ότι η εταιρεία θα αυξήσει τιμές "στον βαθμό που μπορούμε χωρίς να βλάψουμε τη μεσοπρόθεσμη διείσδυση στους καταναλωτές".

STARBUCKS: Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΦΕΡΝΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΚΑΜΨΗ

Άνοδο πωλήσεων κατέγραψε στο δ' τρίμηνο η Starbucks, κυρίως λόγω του ακριβότερου μέσου λογαριασμού. "Το Back to Starbucks ξεκίνησε ως σχέδιο ανάκαμψης. Τώρα είναι το σχέδιο ανάπτυξής μας", δήλωσε ο CEO, Brian Niccol. Για τη χρήση 2027 η εταιρεία προβλέπει κέρδη ανά μετοχή $3,15 με $3,25 και περίπου 1.200 νέα καταστήματα.

DATA
Πωλήσεις ίδιων καταστημάτων (παγκοσμίως): +7,2%
Μέσος λογαριασμός: +5,2%
Συναλλαγές: +1,8%
Βόρεια Αμερική: +7,9%
Έσοδα: $9,1 δισ. (-4,5%), λόγω της μετατροπής της Starbucks China σε joint venture

DOORDASH: ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Το ακριβότερο καύσιμο δεν ανεβάζει μόνο το κόστος των εταιρειών, αλλά δίνει και λόγο στους καταναλωτές να ψωνίζουν από το σπίτι, κάτι στο οποίο ποντάρει η DoorDash με την εξαγορά της Instacart, σύμφωνα με το Reuters.
"Τα τρόφιμα είναι από τα πιο δύσκολα πράγματα να γίνουν σωστά online", τόνισε ο CEO της DoorDash, Tony Xu, σημειώνοντας ότι η Instacart έχει περάσει χρόνια μαθαίνοντας να το κάνει καλά για τους retailers. Η ολοκλήρωση της συμφωνίας αναμένεται στα τέλη του 2027 ή το α΄ εξάμηνο του 2028, ενώ το Τμήμα Προστασίας Καταναλωτών και Εργαζομένων της Νέας Υόρκης χαρακτήρισε τη συγχώνευση συνέχεια μιας "ανησυχητικής τάσης" συγκέντρωσης. Η DoorDash δεσμεύτηκε ότι οι τοπικοί έμποροι τροφίμων θα μπορούν να συνεργάζονται με όποια πλατφόρμα θέλουν.

DATA
Αξία συμφωνίας: περίπου $17 δισ.
Τίμημα: $65 ανά μετοχή
Premium: περίπου 26% με βάση την τιμή κλεισίματος της 22ας Οκτωβρίου
Μετρητά: τουλάχιστον 75% του τιμήματος

COLES: ΧΑΝΕΙ ΕΔΑΦΟΣ ΣΤΙΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ

Στην άλλη άκρη του κόσμου, στην Αυστραλία, η Coles δείχνει τι συμβαίνει όταν ο πιεσμένος καταναλωτής κυνηγά την προσφορά: οι επιθετικές προωθήσεις των ανταγωνιστών έριξαν τις πωλήσεις της στις πρώτες εβδομάδες του β΄ τριμήνου. Η Coles αναμένει σταθερά λειτουργικά κέρδη στο α΄ εξάμηνο, με το υψηλότερο κόστος καυσίμων να βαραίνει τα αποτελέσματα. Η απάντησή της είναι η επανεκκίνηση του προγράμματος Every Day Price, που κλειδώνει χαμηλότερες τιμές σε επιλεγμένα προϊόντα για τουλάχιστον έξι μήνες.

DATA
Πωλήσεις super market (Α΄ τρίμηνο): A$10,32 δισ. (+3,6%)
Πωλήσεις ομίλου: A$11,21 δισ., έναντι εκτιμήσεων A$11,31 δισ.
Πωλήσεις super market Woolworths: +6,1%
Μετοχή: έως -12,8%, στο χαμηλότερο επίπεδο πεντάμηνου



• ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΟΜΗΡΟΣ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €25 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΤΡΙΚΑΛΑ ΚΑΙ ΚΥΠΡΟ

Επενδύσεις άνω των €25 εκατ. στις παραγωγικές βάσεις σε Τρίκαλα και Κύπρο περιλαμβάνει ο σχεδιασμός του ομίλου Όμηρος για το 2027, με έμφαση στην αύξηση της δυναμικότητας και στην ανάπτυξη της δραστηριότητας στο χαλλούμι.

Στα Τρίκαλα, οι επενδύσεις υπερβαίνουν τα €15 εκατ. και περιλαμβάνουν επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεων κατά περίπου 4.000 τ.μ.

Όπως εξηγεί ο επικεφαλής της Όμηρος, Χρήστος Γιαννίτσης, οι επενεδύσεις αφορούν την ενίσχυση της παραγωγικής δυναμικότητας, την αυτοματοποίηση και την αξιοποίηση νέων τεχνολογιών, υποστηρίζοντας την ανάπτυξη νέων προϊόντων και την εξυπηρέτηση των διεθνών πελατών.

Στα σχέδια της Όμηρος περιλαμβάνονται και παρεμβάσεις στην ενεργειακή απόδοση και στην περιβαλλοντική διαχείριση, καθώς και ενσωμάτωση κριτηρίων ESG στις επιχειρησιακές λειτουργίες.



Χρήστος Γιαννίτσης, Διευθύνων Σύμβουλος, Βιομηχανία Γάλακτος Όμηρος

ΕΠΕΚΤΑΣΗ €10 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Στην Κύπρο, μετά την εξαγορά του 100% της Hadjipieris Ltd μέσω της Omiros Dairies Cyprus Limited, βρίσκεται σε εξέλιξη ο σχεδιασμός επέκτασης των εγκαταστάσεων, με επένδυση €10 εκατ. Η σχεδιαζόμενη επέκταση αφορά την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας και την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων χαλλουμιού στις διεθνείς αγορές.

Η εξαγορά διευρύνει τη δραστηριότητα του ομίλου στην κατηγορία και ενισχύει την παραγωγική παρουσία του στην Κύπρο. Συνολικά, η Όμηρος διαθέτει τρία εργοστάσια σε Ελλάδα και Κύπρο και παρουσία σε περισσότερες από 40 διεθνείς αγορές, με αντικείμενο την παραγωγή ελληνικών και κυπριακών τυριών ΠΟΠ.

Όπως αναφέρει ο κ. Γιαννίτσης, οι επενδύσεις έχουν μακροπρόθεσμο ορίζοντα και αποβλέπουν στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και στην προσαρμογή της παραγωγής στις απαιτήσεις των διεθνών αγορών.

ΝΕΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ ΣΕ ΑΓΓΛΙΑ & ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Οι εξαγωγές καλύπτουν το σύνολο της επιχειρηματικής της δραστηριότητας, με ιδιαίτερη ανάπτυξη σε Αγγλία, Γερμανία, Ολλανδία και Σουηδία. Η ανάπτυξη νέων μορφών συσκευασίας και η παροχή διαφορετικών λύσεων για το λιανεμπόριο και την εστίαση αποτελούν βασικούς άξονες του εξαγωγικού σχεδιασμού για την Όμηρος.

Σε αυτή την κατεύθυνση, η Όμηρος παρουσίασε στην Sial νέα σειρά κυλινδρικών δοχείων 500 γραμμαρίων και 1 κιλού. Η νέα συσκευασία εμφανίζει προοπτικές κυρίως σε Γερμανία και Αγγλία, τόσο στο οργανωμένο λιανεμπόριο όσο και στην ethnic αγορά.

Νέο βήμα αποτελεί η Ισπανία, όπου η εταιρεία έχει ήδη ξεκινήσει δραστηριότητα και εξετάζει περαιτέρω ανάπτυξη μέσω νέων συνεργασιών με αλυσίδες λιανικής και διανομείς, ενώ παράλληλα συνεχίζονται ο επαφές σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Ο επενδυτικός σχεδιασμός συνοδεύει τη διεύρυνση των πωλήσεων, με τον ενοποιημένο κύκλο εργασιών του 2025 να διαμορφώνεται σε €95,54 εκατ., αυξημένος κατά 9,76% έναντι του 2024.

Σε επίπεδο αποτελεσμάτων, τα μικτά κέρδη του 2025 ενισχύθηκαν. Η εταιρεία συνδέει την εξέλιξη της κερδοφορίας με τις αυξημένες επενδυτικές ανάγκες της περιόδου και τις επιλογές για την ενίσχυση της παραγωγικής και εμπορικής δραστηριότητας.

DATA ΟΜΙΛΟΣ (σε € χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 95.544
2024: 87.052
Μεταβολή: 9,76%

Μικτό αποτέλεσμα
2025: 11.076
2024: 10.954
Μεταβολή: 1,12%

EBITDA
2025: 9.152
2024: 9.666
Μεταβολή: (5,33%)

Καθαρά κέρδη
2025: 2.711
2024: 3.129
Μεταβολή: (13,35%)

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΕΛΑΪΣ UNILEVER HELLAS

ΠΩΛΗΣΕΙΣ €381,5 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΤΕΤΡΑΠΛΑΣΙΑ ΚΕΡΔΗ ΛΟΓΩ... VERDI - ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟ DEAL UNILEVER-MCCORMICK

Με οριακή ανάπτυξη 1,3% και πωλήσεις €381,5 εκατ., αλλά τετραπλάσια κέρδη σε σχέση με το 2024 - λόγω του project Verdi - έκλεισε η περυσινή χρονιά για την Ελαΐς Unilever Hellas.

Στο πλαίσιο του παγκόσμιου Σχεδίου Δράσης Ανάπτυξης "Growth Action Plan (GAP)" το οποίο είχε ανακοινωθεί από τον όμιλο Unilever τον Μάρτιο του 2024 και περιλάμβανε μεταξύ άλλων και τον διαχωρισμό της δραστηριότητας του παγωτού μέσω του project "Verdi", την 1η Ιουλίου 2025 πραγματοποιήθηκε η πώληση στοιχείων ενεργητικού της Ελαΐς Unilever Hellas, σχετιζόμενων αποκλειστικά με την κατηγορία παγωτού, προς Algida ICC και Magnum ICC Europe B.V., με εισπραχθείσα αξία €70,7 εκατ. Ως επακόλουθο τα κέρδη της περυσινής χρήσης επηρεάστηκαν σε όλα τα επίπεδα κατά €63,5 εκατ. περίπου.



Γιώργος Τζαβάρας, Πρόεδρος & CEO, ΕΛΑΪΣ– Unilever Hellas

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 381.474
2024: 376.570
2023: 379.523
2022: 342.903

EBITDA
2025: 84.680
2024: 20.603
2023: 16.228
2022: 13.248

Καθαρά κέρδη
2025: 67.172
2024: 15.500
2023: 12.980
2022: 10.319

ΤΟ ΦΕΤΙΝΟ ΣΚΗΝΙΚΟ

Αναφορικά με τις φετινές προοπτικές, οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή και ειδικότερα η κατάσταση στο Ιράν και στην Ερυθρά θάλασσα, έχουν οδηγήσει σε αυξημένη γεωπολιτική αβεβαιότητα, μεταβλητότητα στις διεθνείς αγορές ενέργειας και εμπορευμάτων. Περαιτέρω η μεταβλητότητα στις τιμές ενέργειας έχει αντίστοιχα αρνητική επίδραση στο ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης και αυξάνει τις πληθωριστικές πιέσεις.

Ωστόσο, όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, τα βασικά οικονομικά μεγέθη Ελαΐς Unilever Hellas δεν έχουν υποστεί επηρεαστεί ουσιαστικά. Μάλιστα, η διοίκηση εκτιμά ότι ο κύκλος εργασιών και τα λειτουργικά αποτελέσματα θα διατηρηθούν σε ικανοποιητικά επίπεδα φέτος, ενώ η εταιρεία θα συνεχίσει να εστιάζει στη βελτίωση της λειτουργικής αποτελεσματικότητας, στη βέλτιστη διαχείριση του κόστους και στην βελτιστοποίηση του επιπέδου εξυπηρέτησης των πελατών της.

APOLLO PROJECT

Στις 31 Μαρτίου 2026, ο όμιλος Unilever και η αμερικανική McCormick & Company ανακοίνωσαν συμφωνία για τη συνένωση του παγκόσμιου κλάδου τροφίμων της Unilever (Unilever Foods) με την McCormick.

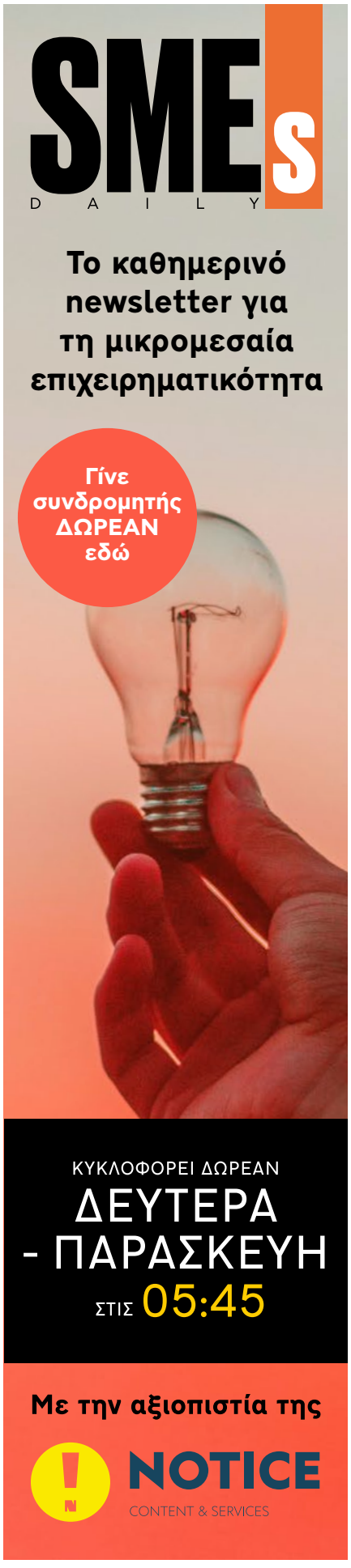
Στο νέο σχήμα εντάσσονται εμπορικά σήματα της Unilever, όπως τα Hellmann's, Knorr, Maille και Pot Noodle, Unilever Food Solutions (επαγγελματικός κλάδος).

Η ολοκλήρωση της παγκόσμιας συναλλαγής, αναμένεται εντός του α' εξαμήνου του 2027 αφού ολοκληρωθούν οι σχετικές διαβουλεύσεις και ληφθούν οι απαραίτητες εγκρίσεις από τις ρυθμιστικές αρχές.

Το χρονοδιάγραμμα για την Ελλάδα αναμένεται να είναι σε αντιστοιχία με αυτό του κεντρικού σχεδιασμού στα πλαίσια του project "Apollo". Αυτή τη στιγμή βρίσκονται σε εξέλιξη οι απαιτούμενες διαδικασίες που αφορούν στην υλοποίηση του εν λόγω project.

Ως προς την επίπτωση που ενδεχόμενα θα έχει στην ελληνική εταιρεία, στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις αναφέρεται ότι ο κύκλος εργασιών προερχόμενος από τα προϊόντα τροφίμων της ελληνικής εταιρείας αντιπροσωπεύει περίπου το 22% του συνόλου των πωλήσεων της.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



• ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΠΕΡΙΞ ΤΩΝ €60 ΕΚΑΤ. Ο ΠΗΧΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΦΕΤΙΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ THANOPOULOS QUICK

Σε επίπεδα πωλήσεων που προσεγγίζουν τα €60 εκατ. και ανάπτυξη 3,5%-4% έθεσε τον πήχη για το 2026 η διοίκηση της αλυσίδας super market Θανόπουλος, με βάση την εικόνα του πρώτου μισού της χρονιάς.

Αναφορικά με τις φετινές εξελίξεις σημειώνεται ότι η εταιρεία προχώρησε στην αγορά επαγγελματικού κτιρίου επί της οδού Θηβαΐδος στην Κηφισιά. Σημειώνεται ότι το μεγαλύτερο κατάστημα της Θανόπουλος λειτουργεί στη συμβολή των οδών Ελαιών 38 και Θηβαΐδος.

Καταστήματα
Κηφισιά
Ν. Κηφισιά
Ν. Ερυθραία



Τέλης Θανόπουλος, Πρόεδρος, Δ. Θανόπουλος

QUICK DELIVERY

Επίσης, το περασμένο καλοκαίρι τα super market Θανόπουλος μεγάλωσαν την ακτίνα της άμεσης εξυπηρέτησης.

Η νέα υπηρεσία Thanopoulos Quick, που σχεδιάστηκε για να καλύπτει τις μικρές, καθημερινές αγορές των πελατών της σε χρόνο εξπρές, έγινε διαθέσιμη και από το κατάστημα της εταιρείας στην Νέα Ερυθραία (Χαριλάου Τρικούπη 164 & Αίαντος) μετά την έναρξη της υπηρεσίας στα τέλη του 2025 στο κατάστημα της Κηφισιάς (Δραγούμη 6).

Με την κίνηση αυτή η εταιρεία φέρνει το γρήγορο delivery ακόμα πιο κοντά στους πελάτες της, καλύπτοντας πλέον περιοχές σε ακτίνα 3 χιλιομέτρων από τα δύο καταστήματα.

ΑΝΟΔΟΣ ΤΖΙΡΟΥ ΚΑΙ ΚΕΡΔΩΝ ΤΟ 2025

Πέρυσι η εταιρεία εμφάνισε αύξηση 5,2% στις πωλήσεις της και 8,4% στην καθαρή της κερδοφορία. Στα τέλη του 2025, το υπόλοιπο κερδών εις νέων ξεπερνούσε τα €8 εκατ. Τα ταμειακά διαθέσιμα αυξήθηκαν κατά 23,47% στα €11,44 εκατ., ενώ η καθαρή θέση ενισχύθηκε κατά 32,34%, φθάνοντας τα €10,76 εκατ.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2025: 57.410	2025: 3.395
2024: 54.582	2024: 3.134
2023: 54.504	2023: 3.382
Μικτό αποτέλεσμα	**Καθαρά κέρδη**
2025: 13.630	2025: 2.630
2024: 12.384	2024: 2.426
2023: 12.077	2023: 2.620

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• Debrief •

ΕΠΙΘΕΤΙΚΟΙ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΙ

Με αναζητούν από τη Δίωξη Ηλεκτρονικού Εγκλήματος. Πραγματικά, έτσι έλεγε η αναγνώριση κλήσης, στο σταθερό μάλιστα. "Δίωξη Ηλεκτρονικού Εγκλήματος", με κεφαλαία, για να τρομάξω. Προφανώς με πιάσανε τα γέλια και ξεκίνησα να γράφω για την Blackstone, η οποία δήλωσε στους επενδυτές ότι η Anthropic ενδέχεται να μην λάβει αξιολόγηση επενδυτικής βαθμίδας αμέσως μετά την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο. Σοβαρό θέμα, με πολλές προεκτάσεις ομολογούμενως.

Ξαφνικά, όμως, η "Δίωξη Ηλεκτρονικού Εγκλήματος" μου φάνηκε πολύ πιο σοβαρό ζήτημα. Γιατί αφορά ανθρώπους που γνωρίζω προσωπικά, που έχουν πληγεί και που είναι ανίσχυροι μπροστά σε ένα φαινόμενο που διαρκεί εδώ και χρόνια.

Ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή. Εγώ είμαι "ισχυρός" απέναντι στον κάθε απατεώνα που το παίζει "Δίωξη Ηλεκτρονικού Εγκλήματος", "ΔΕΔΔΗΕ", "Εφορία", "Τροχαία", "Νοσοκομείο" κ.λπ. Αν με πάρουν τηλέφωνο, αρχίσουν την παραμύθα και δεν έχω όρεξη απλά θα το κλείσω. Αν έχω όρεξη, τους γλεντάω λίγο, καταλαβαίνουν κάποια στιγμή το γλέντι, με βρίζουν, τους βρίζω, τέλος.

Υπάρχουν, όμως, χιλιάδες άνθρωποι που έχουν εξαπατηθεί από τέτοιους αετονύχηδες. Και κατά κανόνα είναι "ανίσχυροι". Συνήθως είναι ηλικιωμένοι που τρομάζουν, πανικοβάλονται και ακολουθεί ό,τι ακολουθεί. Είναι ντροπή κάποια σχόλια του στυλ "καλά, η θεία, η γιαγιά, ο παππούς, δεν έχουν ακούσει τί γίνεται και βγάλανε τα λεφτά σε αλουμινόχαρτο;". Πραγματικά ντροπή να μετακυλίεις την ευθύνη από τον θύτη στο θύμα , όταν μάλιστα το θύμα είναι κάποιος άνθρωπος 80+ ετών.

Τα τελευταία, πολλά χρόνια, έχει επικρατήσει ο όρος "μικροπαραβατικότητα" για τέτοιου είδους εγκλήματα. Εγώ θέλω να ρωτήσω το εξής: "Μικρό" για ποιον; Για τους στατιστικούς δείκτες; Γιατί για τα θύματα, ούτε η αναστάτωση, ούτε οι επιπτώσεις πολλές φορές είναι "μικρές".

Δεν ξέρω πώς προέκυψε ο επιθετικός προσδιορισμός "μικρό" για τέτοιου είδους πράξεις, αλλά όταν κάτι συμβαίνει σε χιλιάδες ανθρώπους, για πολλά χρόνια, με σοβαρές επιπτώσεις, ούτε "μικρό" είναι, ούτε αμελητέο. "Μικροπαραβατικότητα" δεν είναι ούτε να σου κλέψουν το παρτοφόλι στα ΜΜΜ. Μέσα μπορεί να έχεις από μια απαραίτητη συνταγή γιατρού, μέχρι το τελευταίο 20εύρω για να πάρεις ταξί (ναι, μου έχει τύχει γνωστή ηλικιωμένη κυρία να κλαίει για 30 ευρώ, που της έκλεψαν).Όλα αυτά και άλλα πολλά είναι παραβατικότητα. Τελεία και παύλα.

ΥΓ. Αύριο θα ασχοληθούμε με την Anthropic.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΝΙΚΑΣ: ΤΟ TURNAROUND ΠΟΥ ΔΕΝ ΠΕΤΥΧΕ ΚΑΙ Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΥΦΑΝΤΗ

Η πρώτη υπογραφή του Αλέξη Υφαντή στις οικονομικές καταστάσεις της Νίκας δεν συνοδεύεται από την πολυπόθητη επιστροφή στην κερδοφορία.
Η ιστορική αλλαντοβιομηχανία παραμένει ζημιογόνος, με τα περιθώρια να συρρικνώνονται και τη ρευστότητα να πιέζεται. Το turnaround, που δεν κατάφερε να φέρει η προηγούμενη ιδιοκτησία, βρίσκεται τώρα μπροστά στον νέο ιδιοκτήτη. Και το ερώτημα είναι γιατί πιστεύει ότι μπορεί να πετύχει εκεί, που απέτυχε ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος.
Το κλειδί του turnaround βρίσκεται στα περιθώρια κέρδους. Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της Νίκας, το καθαρό περιθώριο κέρδους βελτιώθηκε οριακά, από -13% σε -12,81%. Οι πωλήσεις μειώθηκαν 7,34%, στα €74,77 εκατ., το μεικτό περιθώριο έπεσε από 24,85% σε 18,24% και το EBITDA πέρασε από κέρδη €3,87 εκατ. σε ζημιές €4,68 εκατ. Επιπλέον, το λειτουργικό EBITDA γύρισε από κέρδη €948.000 σε ζημιές €2,36 εκατ.
Από την άλλη πλευρά, η ζημιά μετά φόρων περιορίστηκε στα €9,36 εκατ. αλλά η ρευστότητα πιέζει. Ο δείκτης γενικής ρευστότητας βρίσκεται στο 0,75 και το κεφάλαιο κίνησης είναι αρνητικό κατά €7,5 εκατ. Το τεστ λοιπόν είναι διπλό: Να σταματήσει η απώλεια περιθωρίου και να εξασφαλιστούν κεφάλαια για τη λειτουργία.
Η διοίκηση υπό τον Αλέξη Υφαντή επικαλείται εμπειρία στον κλάδο, κεφαλαιακή ενίσχυση και επενδύσεις στις παραγωγικές εγκαταστάσεις, ενώ σχεδιάζει αλλαγές στην εφοδιαστική αλυσίδα για καλύτερους όρους προμήθειας και χαμηλότερο κόστος. Ο Υφαντής έχει γνώση του κλάδου, αλλά παραλαμβάνει εταιρεία με συρρικνωμένα περιθώρια και ζημιές πολλών χρήσεων.
Το κρίσιμο δεν θα είναι η εξαγγελία του turnaround, αλλά αν οι επόμενες καταστάσεις δείξουν πρώτα θετικό λειτουργικό αποτέλεσμα και έπειτα καθαρά κέρδη – προοπτική, που ακόμη φαντάζει μακρινή. Τότε, θα φανεί αν τα €65 εκατ., που λέγεται στην αγορά πως πλήρωσε, αγόρασαν βάση ανάκαμψης ή ένα πρόβλημα, που άλλαξε χέρια. Θυμίζουμε ότι ο Υφαντής ολοκλήρωσε την απόκτηση του 100% της αλλαντοβιομηχανίας τον Δεκέμβριο του 2025, σε συμφωνία με την Bespoke SGA Holdings του Σπύρου Θεοδωρόπουλου.

COCA-COLA HBC: ΤΑ €100 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΟΙ 830 ΟΥΓΓΡΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Επένδυση €100 εκατ. στην Ουγγαρία ανακοίνωσε η Coca-Cola HBC, με αφορμή τα τριάντα χρόνια της τοπικής θυγατρικής της. Πρόκειται για το μεγαλύτερο επενδυτικό πρόγραμμα, που έχει παρουσιάσει μέχρι σήμερα η Coca-Cola HBC Magyarország. Το πρόγραμμα προστίθεται σε σχεδόν €380 εκατ., που έχουν επενδυθεί στη χώρα τις τελευταίες τρεις δεκαετίες. Θα υποστηριχθεί από την HIPA, χωρίς στο διαθέσιμο υλικό να εξειδικεύεται η μορφή της υποστήριξης.
Το ενδιαφέρον δεν περιορίζεται στο ύψος της επένδυσης. Η εταιρεία συνεργάστηκε το 2025 με περίπου 830 Ούγγρους προμηθευτές, ενώ σχεδόν τα δύο τρίτα της δαπάνης προμηθειών κατευθύνονται σε εγχώριες επιχειρήσεις. Αυτό ακριβώς προβάλλει η HIPA: Πώς η παρουσία ενός διεθνούς ομίλου δημιουργεί δουλειά και ευκαιρίες ανάπτυξης για μικρότερες τοπικές εταιρείες. Η ανάπτυξη των προμηθευτών αποτελεί προτεραιότητα της υπηρεσίας, που επιδιώκει να ενισχύσει αυτές τις συνδέσεις.
Κέντρο των ουγγρικών δραστηριοτήτων είναι το εργοστάσιο στο Dunaharaszti, το οποίο λειτουργεί από το 1996. Τα προϊόντα του εξάγονται σε 17 χώρες, ενώ η εταιρεία εξυπηρετεί περίπου 50.000 συνεργάτες λιανικής στην Ουγγαρία και διαθέτει περίπου 100 είδη ποτών. Η Coca-Cola έχει παρουσία στη χώρα από το 1968.
Η επενδυτική κίνηση αφορά, συνεπώς, μια παραγωγική βάση με διαδρομή και ανεπτυγμένο δίκτυο συνεργασιών.
Ο υπουργός Kapitány περιέγραψε την εταιρεία ως παράδειγμα των επενδύσεων που επιδιώκει να προσελκύσει η κυβέρνηση: σύγχρονη τεχνολογία, τοπική απασχόληση και παραγωγή για εξαγωγές. Στάθηκε επίσης στην ανάγκη οι μικρομεσαίοι προμηθευτές να αποκτούν δυνατότητες και εμπειρία, ώστε σταδιακά να μπορούν να εξάγουν αυτόνομα. Από κυβερνητικής πλευράς, οι δεσμεύσεις αφορούν προβλέψιμους κανόνες, δίκαιο ανταγωνισμό και προσιτή ενέργεια.
Είχε προηγηθεί συνάντηση της διοίκησης με τον υπουργό στις 30 Σεπτεμβρίου για τη μακροπρόθεσμη συνεργασία. Για τις επιχειρήσεις, που παρακολουθούν την περιοχή, η ανακοίνωση δείχνει πώς συνδέονται η παραγωγική επένδυση, η εξαγωγική δραστηριότητα και η ενίσχυση της τοπικής εφοδιαστικής αλυσίδας.

Business Insight

Η ΠΑΡΑΙΤΗΣΗ LAGARDE, Η ΔΙΑΔΟΧΗ ΚΑΙ Ο ΕΠΤΑΕΤΗΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Λίγο ως πολύ αναμενόμενη η **παραίτηση Lagarde,** για λόγους που έχουν εξηγηθεί σε παλαιότερα insight μας, με την αποχώρηση της οκτώ μήνες πριν την λήξη της θητείας της να προσομοιάζει με την πρότερη από το ΔΝΤ, να σχετίζεται και **με τις πολιτικές εξελίξεις στην Γαλλία όπως και με την επόμενη μάχη Παρισιού-Βερολίνου για τη διαμόρφωση των νέων ισορροπιών την Ευρώπη.**

Θυμίζω πως 12 Σεπτεμβρίου 2019 η Γαλλίδα ανακοίνωνε- μέσω Twitter- την παραίτηση της από την θέση της Διευθύντριας του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου, διαψεύδοντας η ίδια προηγούμενες... διαψεύσεις της περί παραίτησης. Τρία χρόνια νωρίτερα- Δεκέμβριος 2016- είχε κριθεί ένοχη από γαλλικό δικαστήριο για "αμέλεια" στην **υπόθεση του σκανδάλου Bernard Tapie,** χωρίς ωστόσο να της απαγγελθεί κάποια ποινή ή πρόστμο. Σήμερα, δέκα χρόνια μετά αποχωρεί από την ΕΚΤ, εν μέσω αναταράξεων στις αγορές, πληθωριστικών πιέσεων, εκ νέου αύξησης επιτοκίων και επιδεινούμενης πολιτικής κρίσης στην χώρα της.

Προς ώρας, **τα σενάρια τη θέλουν να αποτελεί μία από τις εφεδρείες του βαθέως συστήματος στην περίπτωση που η Γαλλία βρεθεί σε κατάσταση ανάλογη (ή χειρότερη) με αυτήν που έφερε τον Mario Draghi στην πρωθυπουργία της Ιταλίας** στις 18 Φεβρουαρίου 2021 (παρέμεινε έως τις 22 Οκτωβρίου 2022). Η διαφορά είναι πως η Γαλλίδα δικηγόρος (μετέπειτα οικονομολόγος) **δεν έχει το ειδικό βάρος του "mr Whatever it Takes",** ενώ τις πολιτικές φιλοδοξίες της δεν έκρυβε από την εποχή του σκανδάλου Tapie- τότε που η Le Monde έφερνε στην δημοσιότητα χειρόγραφο σημείωμα της προς τον Nicola Sarkozy- που είχε χαρακτηρισθεί "επιστολή υποταγής". Περασμένα θα πει κάποιος, ξεχασμένα όμως; Και εν τέλει σε ποιο βαθμό καθορίζουν τις εξελίξεις που σήμερα προϊδεάζουν για ένα καυτό 2027; Στη συνέντευξη Τύπου (την προηγούμενη εβδομάδα), οι ερωτήσεις ήταν επίμονες: θα διεκδικήσει αξίωμα στη Γαλλία; Θα μετακινηθεί στις Βρυξέλλες; Γιατί εγκαταλείπει την τράπεζα ενώ οι οικονομικές προοπτικές της Ευρώπης επιδεινώνονται;

Δεν απάντησε ευθέως. Περιορίστηκε να πει ότι η φωνή και η δράση της μπορούν να βοηθήσουν στην υπεράσπιση αρχών που θεωρεί πολύτιμες. Παράλληλα σύμφωνα με την WSJ, **μία από τις επιλογές που εξετάζει είναι η ηγεσία του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ,** του οργανισμού που συγκεντρώνει κάθε Ιανουάριο στο Νταβός πολιτικούς ηγέτες, δισεκατομμυριούχους και επικεφαλής επιχειρήσεων.

Ήδη, η ΕΚΤ στη συνεδρίαση της προηγούμενης εβδομάδας δεν προχώρησε σε αύξηση επιτοκίων, μεταθέτοντας το ενδεχόμενο να τα ανεβάσει στο 2,75% σε αυτήν του στις 16-17 Δεκεμβρίου, τελευταία του 2026. Για τις 3-4 Φεβρουαρίου είναι προγραμματισμένη η πρώτη συνεδρίαση της ΕΚΤ για το 2027, μόλις λίγα 24ωρα πριν την και τύποις αποχώρηση Lagarde.

Πρακτικά αυτό σημαίνει πως, η μάχη διαδοχής της μπορεί να είναι συντομότερη απ' όταν αποχωρούσε στη λήξη της θητείας της, Οκτώβριος 2027.

Ως επικρατέστεροι να τη διαδεχθούν εμφανίζονται ο 55χρονος **Pablo Hernández de Cos, πρώην Διοικητής της Τράπεζας της Ισπανίας και σημερινός επικεφαλής της Τράπεζας Διεθνών Διακανονισμών (BIS)** και ο 59χρονος **Klaas Knot, πρώην Διοικητής της κεντρικής τράπεζας της Ολλανδίας,**

Δίχως να αποκλείεται έκπληξη, αποτέλεσμα των διαβουλεύσεων μεταξύ Βορείων και Νοτίων, **ο Ισπανός λόγω της θητείας του στην Bank of International Settlements θεωρείται ως καταλληλότερος,** καθώς η BIS ως Τράπεζα των 63 Κεντρικών Τραπεζών και νομισματικών αρχών απ' όλο τον κόσμο λογίζεται ως ο "αρχι-επόπτης" του δυτικού χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Ο μεν Hernández de Cos θεωρείται υποστηρικτής μιας πιο χαλαρής προσέγγισης για αυτό και συμπεριλαμβάνεται στα λεγόμενα... περιστέρια της Φρανκφούρτης, σε αντίθεση **με τον Knot ο οποίος υποστηρίζει παραδοσιακά πιο αυστηρή πολιτική**, ένα από τα γεράκια της ΕΚΤ. Και οι δύο έχουν... προηγούμενα, με τον Ισπανό να παίρνει πολύ σοβαρά την ανάγκη να διατηρούνται τα δημόσια οικονομικά υπό έλεγχο. Ο Klaas Knot έχει συνδέσει το όνομά του με την αυστηρή δημοσιονομική και νομισματική προσέγγιση, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια της ελληνικής κρίσης χρέους. Θυμίζω, πως **το 2011 και το 2012 ήταν ο πρώτος αξιωματούχος νομισματικής πολιτικής που συζήτησε ανοιχτά το ενδεχόμενο χρεοκοπίας της Ελλάδας,** ενώ αρχές του 2012 έθεσε δημόσια ακόμη και την πιθανότητα εξόδου της χώρας μας από το ευρώ.

Μάχη για τον επόμενο, πέμπτο, Πρόεδρο της ΕΚΤ σε περίοδο που **το Βερολίνο (και σύμμαχοι, όπως το Άμστερνταμ) πιέζει για ανακατανομή των πόρων του νέου επταετούς Προϋπολογισμού** των 27 χωρών μελών της Ευρωπαϊκής Ενωσης, επιδιώκοντας περικοπές σε δαπάνες για τη γεωργία, την κοινωνική συνοχή προκειμένου να χρηματοδοτηθούν η άμυνα, η τεχνολογία, κ.α.

Αυτά με ανοιχτό το ενδεχόμενο μιας νέας κρίσης χρέους στο ευρωπαϊκό πεδίο, με τους κινδύνους ενός κατακερματισμού της αγοράς ομολόγων τόσο ενεργούς σε σημείο ο **Joachim Nagel (Πρόεδρος της ισχυρότερης Κεντρικής Τράπεζας της ΕΕ, της Bundesbank), προειδοποιεί για την απειλή διάχυσης της κρίσης χρέους και της μετάδοσης στον χώρο της ΟΝΕ.**

SECRETRECIPE

Προμηθευτές Δημοσίου: Πώς θα περάσουν τις ανατιμήσεις στις συμβάσεις τους

Δημοσιεύθηκε η νέα εγκύκλιος του Υπουργείου Ανάπτυξης (91003/26-10-2026) με τα ποσοστά αναπροσαρμογής τιμών στις δημόσιες συμβάσεις προμηθειών για παραδόσεις του Οκτωβρίου 2026. Δίνει στους προμηθευτές τη δυνατότητα να καλύψουν μέρος του αυξημένου κόστους τους. Οι ανατιμήσεις σε βασικά είδη παραμένουν έντονες. Για συμβάσεις με προσφορά του 2025, το πετρέλαιο θέρμανσης καταγράφει άνοδο 53,22% και ο ηλεκτρισμός 14,97%. Για προσφορές του 2022, το μοσχάρι εμφανίζει άλμα 50,09%. Στον αντίποδα, το ελαιόλαδο υποχωρεί κατά 44,58% για προσφορές του 2024 και κατά 11,92% για προσφορές του 2025. Τα ποσοστά διαφέρουν ανάλογα με το έτος υποβολής της προσφοράς και την κατηγορία αγαθού. Γι' αυτό οι προμηθευτές του Δημοσίου καλό είναι να ελέγξουν άμεσα αν οι συμβάσεις τους εμπίπτουν στη ρήτρα αναπροσαρμογής. Η ρήτρα αφορά κυρίως συμβάσεις διάρκειας άνω των 12 μηνών, εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις του νόμου. Στη συνέχεια μπορούν να ζητήσουν την εφαρμογή της, ώστε να κατοχυρώσουν τα ποσά, που δικαιούνται, και να προστατεύσουν τη βιωσιμότητά τους.

Editorial

Άλμα εις μήκος στην Ιατρική

Σήμερα, η στήλη αναπαράγει ένα εξαιρετικό κείμενο, που ανήρτησε στα social ο Παναγιώτης Καράμαλης, έμπειρο στέλεχος ιδιωτικής εκπαίδευσης.
Προσυπογράφω 100%:
"Έχουμε συνηθίσει στην υπερβολή και την πλειοδοσία.
Πολλές φορές δείχνουμε ότι είμαστε τόσο διψασμένοι για κάποια ψίχουλα εθνικής επιβεβαίωσης, που προσπαθούμε να φουσκώσουμε τα πάντα για να νιώσουμε για λίγο "μεγάλοι".
"Πρώτοι στον κόσμο στη Ρομποτική" διαβάζουμε 10-12 φορές τον χρόνο.
"Παγκόσμια αναγνώριση για Έλληνα Επιστήμονα" άλλες τόσες.
"Έλληνας πίσω απο την εξέλιξη στην Τεχνητή Νοημοσύνη" τελευταία.
(να μη θυμηθούμε και τις άπειρες συνεντεύξεις και βραβεύσεις της "Ερευνήτριας της NASA" για σειρά ετών)
Κορωνίδα αυτών, οι "αθλητικές επιτυχίες". Που τις αντιμετωπίζουμε σαν Ιερό Δισκοπότηρο. Και που κανείς δεν μπορεί να διανοηθεί να τις σκεφτούμε λογικά, να τις βάλουμε σε σειρά. Άκουγα το πρωί δημοσιογράφο να σκίζει τα ρούχα του επειδή διανοήθηκε κάποιος να πει ότι πρέπει να αναθεωρήσουμε τις συνθήκες μοριοδότησης των πρωταθλητών.
"Αυτοί δοξάζουν την Ελλάδα" φώναζε με έπαρση.
Τα παιδιά, που ασχολούνται με τον αθλητισμό και κατακτούν διακρίσεις, είναι αξιοθαύμαστα: Έχουν στοχοπροσηλωθεί, έχουν ταλέντο, έχουν δουλέψει άπειρες ώρες και πολλές φορές οι κόποι τους έχουν αντίκρυσμα - στο αντικείμενό τους, όμως, όπως τόσα άλλα παιδιά που ασχολούνται με τις Τέχνες, με τις Επιστήμες, με τα hobby τους.
Μπράβο τους.
Όλοι χαιρόμαστε για τον Τεντόγλου ή τον Μανόλο και όλοι παρακολουθούμε με ενδιαφέρον τους αγώνες τους και χαιρόμαστε με τη χαρά τους.
Από αυτό όμως το σημείο μέχρι η Πολιτεία να δίνει "γη και ύδωρ" για μια διάκριση υπάρχει τεράστια απόσταση.
Οι παλιοί θα θυμούνται ότι για χρόνια είχαμε γραφικότητες.
Οι (σπάνιοι, τότε) πρωταθλητές έπαιρναν αντάμοιβή μια άδεια βενζινάδικου, μια άδεια Προ-Πο ή άδειες ταξί - τότε που όλα αυτά ήταν σπάνιος πόρος, που απονεμόταν από το ημι-σοβιετικό μας κράτος.
Μετά ήρθαν οι... στρατιωτικές διακρίσεις. Ο Κεντέρης και η Θάνου, αλλά και πρόσφατα τόσοι άλλοι έγιναν... αξιωματικοί. Επειδή είναι καλοί αθλητές, κάποιος συμπέρανε ότι είναι κατάλληλοι να συμμετέχουν στην απαιτητική άμυνα της χώρας. Εκτός αν η ιδέα ειναι "να έχουν ένα μισθό", το οποίο είναι απείρως πιο μειωτικό.
Παράλληλα, ήρθε και η εισαγωγή στην Τριτοβάθμια. 660 εισακτέοι πέρυσι για "διακρίσεις" σε αθλήματα όπως η... αλιεία και η αναρρίχηση, μας ενημερώνει ο εκπρόσωπος του Υπουργείου Παιδείας. Ο ίδιος παραδέχεται ότι "πολλά παιδιά που μπαίνουν σε ιατρική και νομική δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν".
Μα φυσικά δεν μπορούν: Έχουν προετοιμαστεί για εντελώς διαφορετικά πράγματα στη ζωή τους από αυτά που χρειάζονται ως background για να επιτύχουν σε αυτά τα πεδία και εμείς απλά τους "ανταμείψαμε" με κάτι άσχετο.
Το να δίνεις ασύμμετρες επιβραβεύσεις για άσχετα επιτεύγματα δεν δείχνει καμία σοβαρότητα.
Ούτε της Πολιτείας, ούτε της κοινωνίας, που τα θεωρεί αυτονόητα και τα απαιτεί.
Γιατί τότε θα καταλήξεις με μηχανικούς ή γιατρούς που δεν έχουν βασική σχολική γνώση".
Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

FNB SERVED DAILY. ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος
Με τη συνεργασία του Total Food Service
TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984
NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Sales Executive:** Ιφιγένεια Καραντώνη | **Project Director:** Μαρία Σταμένη
Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign | **Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης
Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr