VIKOS®

PREMIUM MIXERS



athens bar show

ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΑ

ΤΑ ΝΕΑ **VIKOS®** PREMIUM MIXERS

ΣΤΟ **ATHENS BAR SHOW.**

ΤΡΙΤΗ 03.11 *&* **ΤΕΤΑΡΤΗ 04.11**

STAND **108**

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

ΤΡΙΤΗ 03 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2425



• VNK CAPITAL
Εν αναμονή κίνησης στον κλάδο Τροφίμων μέχρι το τέλος του 2026



• LEADER
Προτεραιότητα η διατήρηση υγιούς πελατολογίου – Οι προσδοκίες από το deal €7,4 εκατ. με τις Ελληνικές Φάρμες



• ΚΤΗΜΑ ΣΚΟΥΡΑ
Επένδυση €2 εκατ. στην Μαντινεία για αφρώδεις οίνους - Έως 6% η ανάπτυξη στο δεκάμηνο



• ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΜΗΛΙΤΣΟΠΟΥΛΟΥ
Ανοδικά ο τζίρος λόγω των αυξημένων τιμών - Συνεχίζεται το επενδυτικό σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό

Editorial
Όταν ο καταψύκτης έγινε φούρνος

Debrief
Το μεγαλύτερο οικονομικό στοίχημα όλων των εποχών;

Business Insight
Η προειδοποίηση Moody's για νέα NPLs, τα €407,6 δισ. ιδιωτικού χρέους και η έκθεση σε ομολογιακά AI της Wall Street

SecretRecipe
Τζάμπα μάγκας No…

Business Maker
- Pizza Fan: Τί περιμένει ο Γεωργάτος πριν ανοίξει τα βιβλία
- Coffee Island: Η διάψευση πώλησης και οι παλαιότερες επαφές με funds







• FILEMA

ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΤΕΛΙΚΟ ΣΗΜΕΙΟ ΠΩΛΗΣΗΣ

Η Filema έχει αναπτύξει ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό μοντέλο που συνδέει την ελληνική παραγωγή με την τυποποίηση, τη συσκευασία και την απευθείας διανομή. Συνεργάζεται με ισχυρούς και πιστοποιημένους παραγωγούς από όλη την Ελλάδα, επιλέγοντας αποκλειστικά ελληνικά προϊόντα, ενώ διαθέτει εξειδικευμένες μονάδες εμφιάλωσης ελαιολάδου και τυποποίησης μπαχαρικών. Το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα ενισχύεται από το εκτεταμένο δίκτυο διανομής, με δικούς της πωλητές και άμεση παρουσία σε τελικά σημεία πώλησης σχεδόν σε ολόκληρη την Ελλάδα. Με αυτόν τον τρόπο, η εταιρεία ελέγχει κρίσιμα στάδια της αλυσίδας αξίας, διασφαλίζοντας ευελιξία, άμεση εξυπηρέτηση και στενή επαφή με την αγορά.

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ &ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Η ποιότητα, η καινοτομία και ο σύγχρονος σχεδιασμός των προϊόντων της Filema έχουν αναγνωριστεί μέσα από σημαντικές διακρίσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
Στα Greek Exports Awards, η εταιρεία απέσπασε δύο χρυσά βραβεία, στις κατηγορίες New Entry Export Company και Packaging, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική της εξαγωγικής της πορείας και τη σημασία που αποδίδει στον σχεδιασμό των συσκευασιών της.
Παράλληλα, στα London Awards, η Filema διακρίθηκε με χρυσό βραβείο στην κατηγορία Packaging και πλατινένια διάκριση στον τομέα της ποιότητας, ενισχύοντας τη διεθνή αναγνώριση της προσπάθειάς της.
Πίσω από αυτή την πορεία βρίσκεται η σταθερή επένδυση της εταιρείας στην ποιότητα και την ασφάλεια των προϊόντων. Η Filema διαθέτει πιστοποιήσεις IFS, ISO 22000, HALAL & KOSHER (Κοσέρ), οι οποίες υποστηρίζουν την οργανωμένη λειτουργία της, τις διαδικασίες ελέγχου και την ανάπτυξη συνεργασιών με απαιτητικούς πελάτες και διεθνείς αγορές.

«Οραμά μας είναι να αναδείξουμε τον πλούτο της ελληνικής γαστρονομίας μέσα από ένα σύγχρονο ελληνικό brand με διεθνή παρουσία. Χτίζουμε τη Filema με συνέπεια, μεράκι και μακροπρόθεσμη στρατηγική, με στόχο τα ελληνικά προϊόντα μας να ταξιδέψουν σε όλο τον κόσμο.»

SIAL PARIS: ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ

Η συμμετοχή της Filema στην SIAL στο Παρίσι εντάσσεται στη στρατηγική διεθνούς ανάπτυξης και ενίσχυσης της αναγνωρισιμότητας του brand. Η εταιρεία έχει ήδη ξεκινήσει συνεργασίες και εμπορικές επαφές στις Ηνωμένες Πολιτείες, στη Ρωσία, στη Γαλλία, στην Αυστραλία, στην Αλάσκα και σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές, επιδιώκοντας να μεταφέρει την ποιότητα και την ταυτότητα των ελληνικών προϊόντων της σε ένα ευρύτερο διεθνές κοινό.
Με ισχυρή παραγωγική βάση, οργανωμένη διανομή και ξεκάθαρο εξαγωγικό προσανατολισμό, η Filema χτίζει το επόμενο κεφάλαιο της ανάπτυξής της, με αφετηρία την Ελλάδα και προορισμό τις διεθνείς αγορές.

• ΓΑΛΛΙΑ

ΚΑΤΑΡΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΑ ΟΙΝΟΥ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ €400 ΑΝΑ ΕΚΤΑΡΙΟ ΖΗΤΟΥΝ ΟΙ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΟΙ

Την κατάργηση της ειδικής Κοινής Οργάνωσης Αγοράς (ΚΟΑ) οίνου και την αντικατάστασή της από ενίσχυση ανά εκτάριο, καθώς και τη θέσπιση κρατικά εγγυημένων ελάχιστων τιμών για το κρασί, ζητά το γαλλικό συνδικάτο οικογενειακών εκμεταλλεύσεων Modef. Στόχος, σύμφωνα με τους εκπροσώπους του, είναι η ανακατανομή των ευρωπαϊκών ενισχύσεων υπέρ των μικρότερων παραγωγών, σε μια περίοδο συρρίκνωσης του αμπελουργικού τομέα.

"Σήμερα λείπουν €1.500 ανά εκτάριο από τους αμπελουργούς για να είναι βιώσιμοι", δήλωσε ο Xavier Fabre, πρόεδρος του Modef στην περιοχή Gard, υποστηρίζοντας ότι το υφιστάμενο σύστημα δεν εξασφαλίζει επαρκές εισόδημα στους παραγωγούς. Όπως ανέφερε, οι ενισχύσεις για επενδύσεις σε οινοποιεία και για την προώθηση των εξαγωγών ωφελούν κυρίως μεγάλες επιχειρήσεις και εμπορικούς ομίλους.

Το Modef επικαλείται την υποχώρηση της γαλλικής αμπελουργίας, καθώς οι εκτάσεις



έχουν περιοριστεί σε περίπου 673.000 εκτάρια, από 800.000 πριν από δύο δεκαετίες. Παράλληλα, η παραγωγή του 2026 εκτιμάται σε 35 εκατ. εκατόλιτρα, ενώ οι εκριζώσεις αμπελώνων συνεχίζονται ως μέτρο αντιμετώπισης της κρίσης.

ΤΙ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ

Αντί της υφιστάμενης ΚΟΑ, το συνδικάτο προτείνει ένα σύστημα ενίσχυσης ανά εκτάριο. Με βάση προϋπολογισμό €270 εκατ. ετησίως και περίπου 670.000 εκτάρια αμπελώνων, η ενίσχυση θα μπορούσε να διαμορφωθεί κοντά στα €400 ανά εκτάριο. Η πρόταση, σύμφωνα με τον Fabre, θα πρέπει να συζητηθεί με τις υπόλοιπες οργανώσεις του κλάδου και τις δημόσιες αρχές.

Παράλληλα, το Modef ζητά ελάχιστες τιμές που θα εγγυάται το κράτος: €100 ανά εκατόλιτρο για επιτραπέζιους οίνους, €200 για οίνους με γεωγραφική ένδειξη (IGP), €250 για οίνους ονομασίας προέλευσης (AOP) και €260 για βιολογικούς οίνους. Όπως υποστηρίζει ο Didier Gadea, πρόεδρος της εθνικής επιτροπής αμπελουργίας του Modef, οι τιμές πρέπει να καλύπτουν το κόστος παραγωγής, ανεξάρτητα από τις πιέσεις των αγορών.

Το συνδικάτο απορρίπτει, επίσης, την εκρίζωση ως βασική λύση στην κρίση, υποστηρίζοντας ότι η μείωση της γαλλικής παραγωγής μπορεί να δημιουργήσει χώρο για ανταγωνιστές, όπως η Ιταλία και η Ισπανία. Ζητά ακόμη έκτακτη στήριξη της ρευστότητας των παραγωγών και μέτρα για την προστασία των εγκαταλελειμμένων αμπελώνων που λειτουργούν ως αντιπυρικές ζώνες.

• FNB IN THE WORLD

ΝΕΑ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΗ ΣΕ ΚΑΤΑΨΥΚΤΕΣ SUPER MARKET, ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΠΙΕΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΒΡΕΤΑΝΟΥΣ

Η νέα κυβερνοεπίθεση σε ψυγεία super market σε Βέλγιο και Σουηδία, η επέκταση της Carrefour στο quick commerce στην Ισπανία και η ανησυχία των Βρετανών για τις τιμές των τροφίμων ξεχωρίζουν στις διεθνείς εξελίξεις του κλάδου.

ΝΕΑ ΕΠΙΘΕΣΗ ΣΕ ΨΥΓΕΙΑ ΣΕ ΒΕΛΓΙΟ ΚΑΙ ΣΟΥΗΔΙΑ

Τα ψυγεία και οι καταψύκτες δεκάδων super market σε Βέλγιο και Σουηδία... ζεστάθηκαν τη νύχτα της Κυριακής, σε ένα περιστατικό που μοιάζει με κυβερνοεπίθεση, περίπου δύο εβδομάδες μετά από αντίστοιχη επίθεση σε εκατοντάδες καταστήματα Intermarché και Coopérative U στην Γαλλία. Η Delhaize το χαρακτήρισε "IT incident" που επηρέασε τα συστήματα ψύξης. Η προέλευση της επίθεσης δεν είναι ακόμη γνωστή. "Άλλαξαν τις παραμέτρους και αυτό άλλαξε τη συμπεριφορά των συστημάτων ψύξης", επισήμανε ο Werner Muylle της εταιρείας κρέατος De Laet en Van Haver, που επίσης επλήγη.

- Βέλγιο: περίπου 40 καταστήματα Delhaize, περίπου 15 Carrefour, τουλάχιστον 5 Spar
- Σουηδία: καταστήματα ICA και Coop



CARREFOUR: ΠΑΝΩ ΑΠΟ 700 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΤΟ QUICK COMMERCE

Ξεπέρασε τα 700 καταστήματα το δίκτυο γρήγορης παράδοσης της Carrefour στην Ισπανία, με παράδοση σε λιγότερο από μία ώρα μέσω Glovo, Uber Eats και Just Eat. Η εταιρεία έχει ενσωματώσει το πρόγραμμα επιβράβευσης El Club Carrefour στις εφαρμογές τρίτων και δοκιμάζει νυχτερινή παράδοση σε Μαδρίτη και Βαρκελώνη.

DATA

Καταστήματα quick commerce: >700
Νέα σημεία μέσα στη χρονιά: 200
Αύξηση λειτουργικής δυναμικότητας (2026): +40%
Μέλη El Club Carrefour: 11 εκατ.
Επιστροφή στις ψηφιακές παραγγελίες: 3%

ΒΡΕΤΑΝΙΑ: ΑΝΗΣΥΧΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Το 83% των Βρετανών καταναλωτών ανησυχεί για την άνοδο των τιμών των τροφίμων, σύμφωνα με έρευνα της Opinium για το British Retail Consortium (BRC), με τον πληθωρισμό στα καταστήματα να φτάνει τον Οκτώβριο στο υψηλότερο επίπεδο από τον Φεβρουάριο του 2024. Το BRC ζητά ελαφρύνσεις για τον κλάδο στον προϋπολογισμό. "Κάθε λίρα που ξοδεύεται σε φόρους και ρυθμίσεις είναι μια λίρα που δεν ξοδεύεται για να μένουν χαμηλά οι τιμές για τους καταναλωτές", τόνισε η CEO του BRC, Helen Dickinson.

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 SET & 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

Cellier
Elikonos Capital
ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΛΕΣ
TÜV AUSTRIA

BANKING PARTNER

ExportGate
EUROBANK

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

SUPPORTERS

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

PARTNER

ATHENIAN BREWERY, FANTASCRIPT, ΚΟΥΚΟΥΤΑΡΑΔΕΣ, 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

• LEADER

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΥΓΙΟΥΣ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ – ΟΙ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ DEAL €7,4 ΕΚΑΤ. ΜΕ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΦΑΡΜΕΣ

Συγκρατημένη αισιοδοξία για τη χρήση του 2026 διατηρεί η διοίκηση της Leader, εν μέσω μεταβολών του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών και της μεταβλητότητας στις ενεργειακές αγορές.

Όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, βασική προτεραιότητα για τη διοίκηση παραμένει η διατήρηση του υγιούς πελατολογίου και η αύξηση των πωλήσεων με την προσθήκη νέων πελατών και νέων προϊόντων.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι η εταιρεία παρουσίασε αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 2,33% και εμφάνισε περιθώριο μικτού κέρδος 11,4%. Τα λειτουργικά κέρδη EBITDA διαμορφώθηκαν σε €2,46 εκατ., ενώ τα κέρδη προ φόρων υποχώρησαν κατά 61%.

Σύμφωνα με τη διοίκηση, η μείωση της κερδοφορίας οφείλεται κυρίως στη συμπίεση του μικτού περιθωρίου, λόγω της αύξησης του κόστους αγορών που δεν μετακυλίστηκε πλήρως στις τιμές πώλησης.

DATA (σε € χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 72.967
2024: 66.856
20023: 67.715
2022: 80.077

Μικτό αποτέλεσμα
2025: 8.191
2024: 9.265
2023: 10.844
2022: 13.269

Κέρδη προ φόρων
2025: 1.184
2024: 3.028
2023: 4.730
2022: 9.478

Καθαρά κέρδη
2025: 602
2024: 2.104
2023: 3.693
2022: 7.388

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΦΑΡΜΕΣ

Η περυσινή χρήση σημαδεύτηκε από την απόκτηση συμμετοχής στην "Ελληνικές Φάρμες", έναντι €7,4 εκατ.

Ο όμιλος περιέλαβε στα πάγιά του, από την



ημερομηνία απόκτησης της θυγατρικής, πάγια της "Ελληνικές Φάρμες" αξίας κτήσεως €5,66 εκατ. ενώ η θυγατρική πραγματοποίησε κατά το διάστημα 1/9–31/12/2025 επενδύσεις

- σε γήπεδα €1,1 εκατ.
- μηχανολογικό εξοπλισμό €92,35 χιλ.
- λοιπό εξοπλισμό €25,77 χιλ.
- λογισμικά €42,7 χιλ.

Η εξαγορά ολοκληρώθηκε στα τέλη Αυγούστου του 2025 μετά το πράσινο φως από την Επιτροπή Ανταγωνισμού. Η συγκεκριμένη επένδυση προσβλέπει:

- στη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου
- στην είσοδο σε κατηγορίες υψηλής ανάπτυξης

Παράλληλα, με την ένταξη εξειδικευμένων στελεχών της Ελληνικές Φάρμες στην Leader, ενισχύεται η τεχνογνωσία του ομίλου, ανοίγοντας προοπτικές εξέλιξης για το ανθρώπινο δυναμικό με έμφαση στην αξιοποίηση και ανάδειξη ταλέντων, όπως επισημαίνεται στη σχετική ανακοίνωση.

Η Ελληνικές Φάρμες, με έδρα το Ρέθυμνο Κρήτης, δραστηριοποιείται από το 2010 στον κλάδο επεξεργασίας, τυποποίησης και διανομής τυροκομικών προϊόντων, υποκατάστατων τυριού φυτικής προέλευσης και αλλαντικών. Η εταιρεία κατέγραψε πέρυσι κύκλο εργασιών €30,72 εκατ. (+5,38%) αλλά ζημίες έναντι κερδών το 2024.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, εντός του 2025, η Leader επένδυσε σε:

- Βελτιώσεις στις κτιριακές εγκαταστάσεις αξίας: €11.350
- Μηχανήματα για την παραγωγή αξίας: €4.383
- Αγορά Λοιπού Εξοπλισμού: €108.782
- Software (προγράμματα πληροφορικής): €103.230

Οι επενδύσεις που γίνονται έχουν στόχο τον εκσυγχρονισμό των λειτουργιών της εταιρείας και την ανάπτυξή της μέσω της αύξησης των πωλήσεων και της βελτίωσης των υπηρεσιών που παρέχει προς τους πελάτες της.

LEADER

Η Leader, με ιστορία μισού αιώνα, δραστηριοποιείται στον τομέα της αντιπροσώπευσης, αποθήκευσης, διανομής και εμπορίας τροφίμων, με έμφαση στα γαλακτοκομικά και τυροκομικά προϊόντα. Διαθέτει παρουσία σε όλα τα διαθέσιμα κανάλια διανομής και κατέχει σημαντικό μερίδιο αγοράς στον κλάδο. Από το 2023, η DECA Investments, αποκλειστικός διαχειριστής του Diorama Investments II RAIF, S.C.A, κατέχει πλειοψηφική συμμετοχή στην Leader.

Μακης Αποστολου
makis@notice.gr

• KIDONAKIS

ΑΝΟΔΟΣ 15% ΣΤΟΥΣ ΟΓΚΟΥΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ – ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΑΥΣΤΡΑΛΙΑΣ

Στις εξαγωγές έχει επικεντρώσει αποκλειστικά τη δραστηριότητά της η Kidonakis, διαθέτοντας παρουσία σε 49 χώρες και ισχυρή θέση σε αγορές της Ασίας. Όπως ανέφερε στο FnB Daily ο Κώστας Κυδωνάκης, υπεύθυνος εξαγωγών της εταιρείας, το χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει ελαιόλαδο και εξαιρετικά παρθένο ελαιόλαδο από την ποικιλία Κορωνέικη, καθώς και διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων που απευθύνονται σε ευρύτερα καταναλωτικά κοινά.

Παράλληλα, σύμφωνα με τον ίδιο, η εταιρεία διαθέτει βιολογικό ελαιόλαδο και αγουρέλαιο πρώιμης συγκομιδής.

ΤΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΣΕ ΚΙΝΑ ΚΑΙ ΤΑΪΒΑΝ

Ιδιαίτερα ισχυρή είναι η παρουσία της Kidonakis στην Ασία, με την Κίνα και την Ταϊβάν να αποτελούν δύο από τις σημαντικότερες αγορές της. Ειδικότερα, ο κ. Κυδωνάκης ανέφερε ότι η εταιρεία κατέχει την πρώτη θέση μεταξύ των προμηθευτών ελληνικού ελαιολάδου στην Κίνα, με μερίδιο 65%, ενώ στην Ταϊβάν το μερίδιό της ξεπερνά το 80%.

Πέρα από την ασιατική αγορά, η εταιρεία διατηρεί ισχυρή παρουσία στις ΗΠΑ, αν και, όπως εξήγησε, το μερίδιό της είναι μικρότερο εξαιτίας του έντονου ανταγωνισμού και της μεγάλης προσφοράς ελαιολάδου. Το δίκτυο των εξαγωγών της εκτείνεται, επίσης, στον Καναδά, στην Νότια Αφρική, στην Μαλαισία, στο Βιετνάμ και σε χώρες της Ευρώπης.

ΟΙ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Αναφερόμενος στις προοπτικές επέκτασης, ο κ. Κυδωνάκης σημείωσε ότι η Kidonakis έχει παρουσία στο Ντουμπάι, ενώ εξετάζει τις δυνατότητες ανάπτυξης στην Σαουδική Αραβία, όπου έχει ήδη επαφές με τοπική εταιρεία.

Όπως επισήμανε, η διείσδυση στις αραβικές αγορές παρουσιάζει δυσκολίες, μεταξύ άλλων λόγω των εμπορικών δεσμών που διατηρούν οι χώρες της περιοχής με την Τουρκία. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει, σύμφωνα με τον ίδιο, και η Αυστραλία, αν και η εταιρεία δεν έχει καταφέρει μέχρι σήμερα να εισέλθει στην αγορά. Στο Ισραήλ, η Kidonakis είχε πραγματοποιήσει στο παρελθόν ορισμένες μικρές εμπορικές κινήσεις, ωστόσο, όπως ανέφερε ο κ. Κυδωνάκης, οι αγοραστές δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στις χαμηλές τιμές, γεγονός που δυσχεραίνει την ανάπτυξη των πωλήσεων.

Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ

Θετική είναι η εικόνα που παρουσιάζει η εταιρεία σε επίπεδο εξαγόμενων ποσοτήτων. Σύμφωνα με όσα δήλωσε ο κ. Κυδωνάκης, οι εξαγόμενοι όγκοι καταγράφουν άνοδο 15%, ενώ το 2025, σε σύγκριση με το 2024, η αύξηση διαμορφώθηκε μεταξύ 70% και 80%. Ωστόσο, η πορεία αυτή εξελίσσεται σε ένα περιβάλλον πιέσεων για τον κλάδο του ελαιολάδου.

Όπως σχολιάστηκε, η υποχώρηση της παγκόσμιας κατανάλωσης έχει ασκήσει σημαντικές πιέσεις στις τιμές παραγωγού.

Ο ίδιος συνέδεσε την εξέλιξη αυτή με την προηγούμενη περίοδο υψηλών τιμών, από το 2022 έως το 2024, όταν, όπως ανέφερε, η άνοδος του κόστους του ελαιολάδου είχε επηρεάσει αρνητικά τις πωλήσεις. Η υποχώρηση της ζήτησης και η μετέπειτα πίεση στις τιμές δημιουργούν ένα σύνθετο περιβάλλον για τους παραγωγούς, οι οποίοι καλούνται να διαχειριστούν τόσο τις διακυμάνσεις της αγοράς όσο και το κόστος της συγκομιδής.

Στο πλαίσιο αυτό, ο κ. Κυδωνάκης επισήμανε ότι οι φετινές τιμές δημιουργούν πρόσθετες δυσκολίες για τους παραγωγούς, καθώς σε ορισμένες περιπτώσεις ενδέχεται να μην καλύπτουν επαρκώς το κόστος παραγωγής, αναγκάζοντάς τους να διαθέσουν ίδια κεφάλαια για να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



• VNK CAPITAL

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΚΙΝΗΣΗΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΜΕΧΡΙ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 2026

Ανακοινώσεις στον κλάδο τροφίμων έως το τέλος του 2026 προανήγγειλε ο Βασίλειος Κάτσος, Πρόεδρος και συνιδρυτής της VNK Capital και founding partner της Concordia, μιλώντας στο FnB Daily.

Οι κλάδοι των Τροφίμων, των Φαρμάκων και της Τεχνολογίας αποτελούν τους τρεις πυλώνες στους οποίους επικεντρώνεται ο σχεδιασμός για την περαιτέρω ανάπτυξη της επενδυτικής δραστηριότητας, με τον τομέα του Food να είναι στο επίκεντρο την περίοδο αυτή.

Υπενθυμίζεται ότι η VNK Capital έχει παρουσία στον f&b κλάδο μέσω της Paliria και της Cafetex. Μιλώντας για τις δύο επενδυτικές κινήσεις, ανέφερε ότι πρόκειται για δύο εταιρείες διαφορετικού μεγέθους, με την Paliria να απασχολεί περίπου 2.000 εργαζομένους σε επτά εργοστάσια παγκοσμίως και να πραγματοποιεί το 87% του κύκλου εργασιών της στο εξωτερικό.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΜΕ ΔΙΑΡΚΕΙΑ

Ο κ. Κάτσος διευκρίνισε ότι η VNK Capital, η οποία δραστηριοποιείται εδώ και δέκα χρόνια, δεν λειτουργεί ως fund. Όπως ανέφερε, επιλέγει περιορισμένο αριθμό επενδύσεων, εξετάζοντας την ανθεκτικότητα των κλάδων και δίνοντας βάρος στην εις βάθος διερεύνηση κάθε τοποθέτησης.

Η επιλογή αφορά κλάδους που μπορούν να



Βασίλης Κάτσος, Managing Partner, VNK Capital

δημιουργήσουν αποτύπωμα στην κοινωνία, με επενδύσεις που έχουν συνέχεια και συνέπεια. Παράλληλα, έδωσε έμφαση στις δυνατότητες που ανοίγονται για τις επιχειρήσεις και στους συνεργάτες με τους οποίους μπορούν να αναπτυχθούν.

Συνδέοντας αυτή την προσέγγιση με τις ανάγκες της χώρας, υπογράμμισε τη σημασία προσέλκυσης ξένων επενδύσεων και εμπιστοσύνης προς την ελληνική οικονομία. Διαχώρισε τα κεφάλαια που κατευθύνονται στην αγορά επιχειρήσεων από εκείνα που χτίζουν δραστηριότητα με διάρκεια, εντάσσοντας στη δεύτερη κατεύθυνση τη δική του επενδυτική στρατηγική και υπογραμμίζοντας ότι η χώρα έχει ανάγκη από κεφάλαια που χτίζουν επενδυτική στρατηγική.

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

Κατά τον κ. Κάτσο, η περίοδος κατά την οποία η χρηματοοικονομική μόχλευση και η αύξηση του EBITDA αρκούσαν για την επίτευξη επενδυτικού κέρδους έχει παρέλθει. Απέδωσε τη μεταβολή, μεταξύ άλλων, στη διαφοροποίηση των επιτοκίων και στον διαφορετικό τρόπο διαχείρισης του κινδύνου.

Πλέον, όπως σημείωσε, απαιτούνται εξειδίκευση και έμφαση στην ίδια τη λειτουργία της επιχείρησης. Η τεχνογνωσία χρειάζεται να διαχέεται σε ολόκληρο τον οργανισμό, ώστε να υποστηρίζεται η μετάβασή του στην επόμενη ημέρα.

Αναφερόμενος στις οικογενειακές επιχειρήσεις, αναγνώρισε τόσο τα πλεονεκτήματα όσο και τους περιορισμούς του μοντέλου. Όπως επισήμανε, η συγκέντρωση στην οικογένεια μπορεί να δυσχεραίνει την είσοδο ικανών στελεχών και να περιορίζει την άντληση κεφαλαίων. Πρόσθεσε ότι, σε ορισμένες περιπτώσεις, η συμμετοχή με μικρότερο ποσοστό σε ένα μεγαλύτερο σχήμα ενδέχεται να αποτελεί μακροπρόθεσμη επιλογή.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΕΛΟΠΥ

ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΓΙΑ ΕΓΚΑΤΑΛΕΛΕΙΜΜΕΝΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΣΤΟΝ ΑΜΒΡΑΚΙΚΟ

Πρωτοβουλία για την επίλυση του προβλήματος των εγκαταλελειμμένων μονάδων υδατοκαλλιέργειας στον Αμβρακικό θα αναλάβει η Ελληνική Οργάνωση Παραγωγών Υδατοκαλλιέργειας (ΕΛΟΠΥ), σε συνεργασία με τον φορέα της ΠΟΑΥ Αμβρακικού, τις δημόσιες αρχές και τους τοπικούς φορείς. Η ΕΛΟΠΥ, που εκπροσωπεί επιχειρήσεις με σχεδόν το 80% της εγχώριας παραγωγής τσιπούρας και λαβρακιού, ξεκαθαρίζει ότι οι μονάδες αυτές δεν ανήκουν σε μέλη της, απαντώντας σε δημοσιεύματα για την περιβαλλοντική επιβάρυνση του κόλπου.

ΟΧΙ ΣΤΗΝ ΤΑΥΤΙΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Η οργάνωση απορρίπτει κατηγορηματικά κάθε απόπειρα να ταυτιστεί ολόκληρος ο



κλάδος με όσους παραβίασαν τις υποχρεώσεις τους, σημειώνοντας ότι για τα μέλη της η τήρηση της περιβαλλοντικής νομοθεσίας και η αποκατάσταση των χώρων μετά τη διακοπή της δραστηριότητας είναι αυτονόητη υποχρέωση. Όσοι χρησιμοποιούν την εικόνα του Αμβρακικού για να δυσφημήσουν συνολικά την ελληνική υδατοκαλλιέργεια, επισημαίνει, πλήττουν άδικα έναν κλάδο που λειτουργεί νόμιμα. Η εθελοντική δράση, τονίζει η ΕΛΟΠΥ, δεν πρέπει να υποκαθιστά τις νόμιμες υποχρεώσεις των υπευθύνων ούτε τον ρόλο των ελεγκτικών μηχανισμών, ούτε να δημιουργεί την εντύπωση ότι οι ευθύνες των παραβατών μετακυλίονται σε άλλους.

12.000 ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η υδατοκαλλιέργεια είναι από τους λίγους κλάδους τροφίμων με θετική συμβολή στο εμπορικό ισοζύγιο της χώρας και στηρίζει περίπου 12.000 άμεσες και έμμεσες θέσεις εργασίας, κυρίως σε παράκτιες και απομακρυσμένες περιοχές.

• ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΜΗΛΙΤΣΟΠΟΥΛΟΥ

ΑΝΟΔΙΚΑ Ο ΤΖΙΡΟΣ ΛΟΓΩ ΤΩΝ ΑΥΞΗΜΕΝΩΝ ΤΙΜΩΝ - ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΕ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ

Με αυξημένο τζίρο αναμένεται να κλείσει τη φετινή χρήση η τυροκομική επιχείρηση Μηλιτσόπουλου από τα Καλάβρυτα, δίχως πάντως οι ιδιοκτήτες της να... πανηγυρίζουν.

"Η αύξηση του κύκλου εργασιών θα είναι σχετικά ήπια και επί της ουσίας πληθωριστική, δηλαδή θα οφείλεται στις αυξήσεις τιμών καθώς οι πωλούμενες ποσότητες θα παραμείνουν σταθερές", δηλώνει στο FnB Daily ο Θόδωρος Μηλιτσόπουλος, εκ των ιδιοκτητών.

"Σίγουρα το ότι το πελατολόγιό μας παραμένει πιστό είναι θετικό, όμως η κατάσταση στην αγορά με τα αυξημένα κόστη και, στο τέλος της ημέρας, τις αυξήσεις στο ράφι δεν είναι ευχάριστη", σημειώνει, προσθέτοντας ότι "εκτός από ελλείψεις στην πρώτη ύλη, ήτοι στο πρόβειο γάλα, υπάρχει και έλλειψη στο τελικό προϊόν, δηλαδή τη φέτα".

ΜΕΤΑΞΥ 10% ΚΑΙ 12% ΟΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ

Οι αυξήσεις τους τιμοκαταλόγους θα κινηθούν μεταξύ 10% και 12%, αντανακλώντας την αύξηση στην τιμή του πρόβειου γάλακτος το οποίο αυτή τη στιγμή κινείται πέριξ των €1,90 το κιλό. Με δεδομένο ότι το γάλα αντιστοιχεί στο 80% του συνολικού κόστους και ότι η επιχείρηση στο πρώτο μισό της χρονιάς ουσιαστικά απορρόφησε το σύνολο σχεδόν των ανατιμήσεων σε μεταφορικά, ενέργεια, υλικά συσκευασίας κ.α., οι αυξήσεις στην τιμή πώλησης ήταν αναπόφευκτες, με ό,τι βέβαια αυτό μπορεί να σημαίνει για την κατανάλωση στο ράφι ή στον πάγκο κοπής.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών
2025: 9.248
2024: 9.246
2023: 8.681

EBIT
2025: 626
2024: 407
2023: 368

Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 619
2024: 401
2023: 361

ΑΜΕΤΑΒΛΗΤΗ Η ΖΩΝΗ ΓΑΛΑΚΤΟΣ

Όπως διευκρινίζει πάντως, δεν χρειάστηκε η εταιρεία να προχωρήσει σε κάποια αλλαγή ή επέκταση της ζώνης γάλακτος, συνεχίζοντας να αντλεί τους 3.500- 4.000 τόνους που χρειάζεται ετησίως από μια ακτίνα 50 χλμ. που, πέραν της Αχαΐας, περιλαμβάνει επίσης μέρος της Αρκαδίας και της Κορινθίας. Άλλωστε, με τους περισσότερους συνεργαζόμενους κτηνοτρόφους έχει μακρόχρονη συνεργασία η οποία περιλαμβάνει και την προμήθεια ζωοτροφών από τον ιδιόκτητο μύλο της.

Υπενθυμίζεται ότι το 70% των πωλήσεων του Τυροκομείου Μηλιτσόπουλου πραγματοποιείται στην εσωτερική αγορά όπου έχει μακροχρόνια συνεργασία με την ΑΒ Βασιλόπουλος ενώ σε Αχαΐα και Αρκαδία τοποθετείται σε τοπικές αλυσίδες όπως επίσης και σε πολλά καταστήματα μικρής λιανικής.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €1 ΕΚΑΤ.

Παρά τη δύσκολη συγκυρία, η εταιρεία συνεχίζει το επενδυτικό της πρόγραμμα που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων, προσθήκη νέου εξοπλισμού και εκσυγχρονισμό υφιστάμενου.

Ο συνολικός προϋπολογισμός των παρεμβάσεων αυτών, κάποιες εκ των οποίων είναι ενταγμένες σε αναπτυξιακά προγράμματα (Αναπτυξιακός, ΕΣΠΑ Δυτ. Ελλάδας κ.α.) ανέρχεται σε €1 εκατ.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Θοδωρής Μηλιτσόπουλος, Ιδιοκτήτης, Τυροκομείο Μηλιτσόπουλου

• ΚΤΗΜΑ ΣΚΟΥΡΑ

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €2 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΜΑΝΤΙΝΕΙΑ ΓΙΑ ΑΦΡΩΔΕΙΣ ΟΙΝΟΥΣ - ΕΩΣ 6% Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΔΕΚΑΜΗΝΟ

Επενδυτικό πρόγραμμα περίπου €2 εκατ. για το οινοποιείο στην Μαντινεία έχει καταθέσει το Κτήμα Σκούρα, σχεδιάζοντας την αποκλειστική εξειδίκευση της μονάδας στους αφρώδεις οίνους.

Ο οινοποιός και ιδιοκτήτης του Κτήματος, Γιώργος Σκούρας, ανέφερε στο FnB Daily ότι το νέο επενδυτικό project αποτελεί εξέλιξη της επένδυσης που πραγματοποίησε στην περιοχή πριν από δύο χρόνια, με την εταιρεία να δίνει πλέον προτεραιότητα στην αξιοποίηση των υφιστάμενων υποδομών της, χωρίς να εξετάζει εξαγορά άλλου οινοποιείου.

Παράλληλα με το σχέδιο για την Μαντινεία, συνεχίζονται οι επενδύσεις στους αμπελώνες. Η παραγωγική βάση του Κτήματος περιλαμβάνει περίπου 550 στρέμματα ιδιόκτητων εκτάσεων, ενώ συμπεριλαμβανομένης και της συμβολαιακής ξεπερνά τα 1.000 στρέμματα. Μιλώντας για τον φετινό τρύγο ο κ. Σκούρας εξήγησε ότι απέδωσε σημαντικές ποσότητες και καλή ποιότητα, επιτρέποντας τη δημιουργία αποθεμάτων έπειτα από μια περίοδο περιορισμένης διαθεσιμότητας. Τα αποθέματα αυτά προσφέρουν καλύτερη βάση για τις πωλήσεις της επόμενης χρονιάς, καθώς επιδιώκει παράλληλα να διευρύνει την παρουσία της στο εξωτερικό.

ΣΤΟ ΡΑΝΤΑΡ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Το ενδιαφέρον στρέφεται μεταξύ άλλων στην Ινδία, εξετάζοντας παράλληλα τη δυνατότητα συνεργασιών σε αφρικανικές χώρες. Όπως ανέφερε ο κ. Σκούρας, το άνοιγμα νέων αγορών απαιτεί χρόνο, συνέπεια στις συνεργασίες και επάρκεια προϊόντος, προσφέρει όμως περισσότερες εμπορικές διεξόδους όταν προκύπτουν δυσκολίες σε κάποια χώρα.

Τη σημασία της γεωγραφικής διασποράς ανέδειξε η περυσινή αναστάτωση στην αμερικανική αγορά λόγω των δασμών, η οποία επηρέασε τις πωλήσεις του Κτήματος. Αυτό συνέβη γιατί οι ΗΠΑ αποτελούν τη μεγαλύτερη αγορά για το Κτήμα Σκούρα, καλύπτοντας περίπου το 20% του συνολικού τζίρου, ενώ οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν συνήθως το 35% - 40%. Η κατάσταση στις ΗΠΑ έχει πλέον εξισορροπηθεί σε σημαντικό βαθμό, σύμφωνα με τον κ. Σκούρα, ενώ συνολικά οι πωλήσεις στο εξωτερικό αυξάνονται φέτος κατά περίπου 9% - 10%. Σε συνδυασμό με την άνοδο 4% - 5% στην εγχώρια αγορά, η συνολική αύξηση των πωλήσεων διαμορφώνεται σε 5% - 6% για το δεκάμηνο.

Η φετινή άνοδος ακολουθεί μια χρονιά κατά την οποία, πέρα από τις δυσκολίες στις ΗΠΑ, οι χαμηλότεροι όγκοι και η επιβράδυνση της αγοράς από τον Νοέμβριο επιβάρυναν την επίδοση της εταιρείας. Ο κ. Σκούρας περιγράφει την περυσινή πορεία ως μικρή διόρθωση έπειτα από διαδοχικές αυξήσεις και εκτιμά ότι φέτος θα ανακτηθεί το έδαφος που χάθηκε στο μικτό περιθώριο, με την εταιρεία να παραμένει κερδοφόρα.

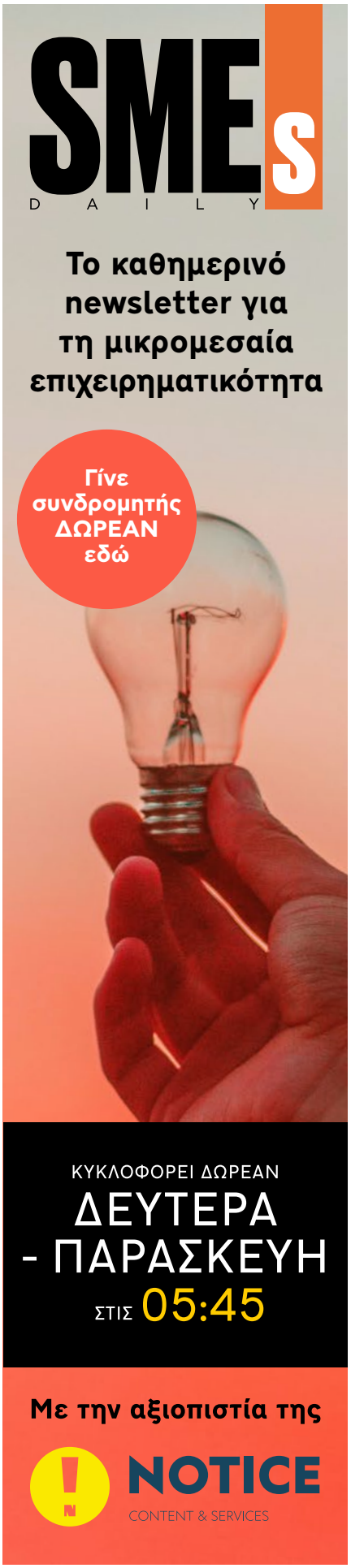
Η ΔΕΥΤΕΡΗ ΓΕΝΙΑ

Η αξιοποίηση των επενδύσεων και η υποστήριξη των δικτύων διανομής αποτελούν τις σημερινές προτεραιότητες της εταιρείας. Παράλληλα, συνεχίζεται η δραστηριότητα στον οινοτουρισμό, με τη διοίκηση να αναφέρει υψηλή επισκεψιμότητα και συνεχή επένδυση στην κατάρτιση του προσωπικού. Ο σχεδιασμός αυτός συμπίπτει με τη συμμετοχή της νέας γενιάς στην επιχείρηση, του Δημήτρη και της Στέλλας Σκούρα. Παρότι κατά καιρούς έχουν υπάρξει προσεγγίσεις για εξαγορά, η διοίκηση δεν εξετάζει σήμερα παραχώρηση μετοχικού ποσοστού, διατηρώντας τον οικογενειακό χαρακτήρα της εταιρείας.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Γιώργος Σκούρας, Επικεφαλής, Κτήμα Σκούρα



• ΤΡΟΦΙΜΑ

ΟΙ 15 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΙ ΟΜΙΛΟΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΤΟΥΣ ΑΞΙΑ

Την κατάταξη των 15 μεγαλύτερων εταιρειών τροφίμων παγκοσμίως με βάση τη χρηματιστηριακή τους κεφαλαιοποίηση αναδεικνύει νέα ανάλυση, στην οποία περιλαμβάνονται επιχειρήσεις από διαφορετικούς κλάδους της ευρύτερης αγοράς τροφίμων, από τα συσκευασμένα προϊόντα έως την εστίαση και τη διανομή.
Σύμφωνα με τα στοιχεία της παρουσίασης,

- στην πρώτη θέση βρίσκεται η ελβετική Nestlé, με χρηματιστηριακή κεφαλαιοποίηση $261,25 δισ..
- ακολουθεί η αμερικανική McDonald's, με αποτίμηση $177,49 δισ.
- την πρώτη τριάδα συμπληρώνει η Unilever, με κεφαλαιοποίηση $141,29 δισ.

Στις πέντε πρώτες θέσεις περιλαμβάνονται επίσης η Mondelēz International και η DoorDash, επιβεβαιώνοντας την παρουσία τόσο των παραδοσιακών ομίλων καταναλωτικών προϊόντων όσο και των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά της διανομής φαγητού.



Η ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΟΜΙΛΩΝ

Η κατάταξη περιλαμβάνει επιχειρήσεις από την Ελβετία, τις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Κίνα, την Ινδία, την Γαλλία και την Βραζιλία, αποτυπώνοντας τη διεθνή διάσταση του ανταγωνισμού στον κλάδο.
Η χρηματιστηριακή κεφαλαιοποίηση αποτελεί έναν από τους βαικούς δείκτες που χρησιμοποιούνται για την αποτίμηση των εισηγμένων εταιρειών, καθώς προκύπτει από την τιμή της μετοχής τους και τον συνολικό αριθμό των μετοχών σε κυκλοφορία. Για τις επιχειρήσεις, τους επενδυτές και τους αναλυτές της αγοράς, οι σχετικές κατατάξεις μπορούν να λειτουργήσουν ως εργαλείο αξιολόγησης της ανταγωνιστικής θέσης των ομίλων και εντοπισμού ευκαιριών για περαιτέρω έρευνα.
Ωστόσο, η υψηλή κεφαλαιοποίηση δεν συνεπάγεται απαραίτητα υψηλότερες πωλήσεις ή κερδοφορία, καθώς η χρηματιστηριακή αποτίμηση επηρεάζεται και από τις προσδοκίες των επενδυτών για τη μελλοντική ανάπτυξη, τις συνθήκες της αγοράς και τις προοπτικές κάθε εταιρείας.

• TOTTIS-BINGO

ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ LULU ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΚΟΛΠΟΥ

Συμφωνία συνεργασίας με την LuLu Group International υπέγραψε η Tottis - Bingo, επιδιώκοντας τη διεύρυνση της παρουσίας της στις αγορές όπου δραστηριοποιείται με δίκτυο λιανικής, με ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και την ευρύτερη περιοχή του Κόλπου. Η συμφωνία καλύπτει το σύνολο του χαρτοφυλακίου της ελληνικής εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων των Serenata, Amaretti και Koukouroukou. Προβλέπει τη διερεύνηση νέων δυνατοτήτων εμπορικής ανάπτυξης μέσω του δικτύου της LuLu και εντάσσεται στην εξαγωγική στρατηγική της Tottis - Bingo για συνεργασίες με διεθνείς αλυσίδες λιανικής.



ΣΤΟ 30% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η Tottis - Bingo εξάγει σήμερα σε περισσότερες από 42 χώρες, με τις πωλήσεις εξωτερικού να αντιπροσωπεύουν περίπου το 30% του κύκλου εργασιών της. Διατηρώντας την παραγωγή της στην Ελλάδα, επιδιώκει την πρόσβαση σε νέες αγορές και τη διεύρυνση του καταναλωτικού κοινού της στο εξωτερικό.

• LAKY

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €1,7 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Σημάδια ύφεσης εμφανίζει το τελευταίο τρίμηνο η εγχώρια αγορά ζωοτροφών για ζώα συντροφιάς, με τους καταναλωτές να στρέφονται κατά κανόνα σε πιο μετρημένες αγορές και σε πιο οικονομικές λύσεις εν μέσω μείωσης της αγοραστικής τους δύναμης.
"Είναι μια τάση που άρχισε να γίνει εμφανής από τον Αύγουστο και μετά. Το κοινό δείχνει αρκετά πιεσμένο και μοιάζει να κατευθύνεται σε πιο φτηνά προϊόντα, πιθανολογούμε λόγω της συμπίεσης του διαθέσιμου εισοδήματός του. Ενδεχομένως να έχουν παίξει ρόλο και οι ιδιαίτερα υψηλές θερμοκρασίες αυτού του διαστήματος", δηλώνει στο FnB Daily ο Νίκος Παπαγιάννης, Διευθύνων Σύμβουλος της Laky.

ΑΠΩΛΕΙΕΣ 4%-5% ΣΤΟΝ ΤΖΙΡΟ

Η ηπειρώτικη επιχείρηση, εννέα χρόνια μετά την πυρκαγιά που κατέστρεψε ολοσχερώς τις εγκαταστάσεις της, φαίνεται ότι ανακτά σταδιακά τα μερίδιά της ωστόσο φέτος ακολουθεί την τάση της αγοράς.
Η εκτίμηση του κ. Παπαγιάννη είναι ότι το έτος θα κλείσει με ήπιες απώλειες της τάξης του 4%-5% στον κύκλο εργασιών ενώ αντίστοιχη μείωση αναμένεται και στο μικτό περιθώριο κέρδους. Ο υπολογισμός αφορά τον αθροιστικό τζίρο της Laky και της Aliment, εταιρείας που επίσης ελέγχεται από τον κ. Παπαγιάννη και αποτελεί τρόπον τινά τον εμπορικό βραχίονα του ομίλου. Σημειώνεται ότι εξαιρουμένων των μεταξύ τους συναλλαγών, οι πωλήσεις των δύο επιχειρήσεων το 2025 ανήλθαν σε €17 εκατ. με το EBITDA να διαμορφώνεται σε €1,7 εκατ.

DATA LAKY (σε €χιλ.)
Κύκλος Εργασιών
2025: 15.788
2024: 15.138
EBIT
2025: 299
2024: 3.539
Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: (53)
2024: 2.455
DATA ALIMENT (σε €χιλ.)
Κύκλος Εργασιών
2025: 13.938
2024: 12.741
EBIT
2025: 466
2024: 221
Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 462
2024: 214

Μια επιπλέον πρόκληση που έχει να αντιμετωπίσει φέτος η Laky έχει να κάνει με τον τερματισμό της συνεργασίας με την ΑΝΕΔΗΚ Κρητικός για την παραγωγή σκυλοτροφών και γατοτροφών ιδιωτικής ετικέτας- εξέλιξη που, όπως διευκρινίζει ο κ. Παπαγιάννης, ήρθε σε συνέχεια της εξαγοράς της αλυσίδας από την Μασούτης.

ΑΝΕΒΑΣΜΕΝΕΣ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Στον αντίποδα, οι εξαγωγές σε Βαλκάνια, Κύπρο, Ιταλία και Τουρκία συνέχισαν να αυξάνονται και πλέον αποτελούν σχεδόν το 15% των συνολικών πωλήσεων, με τάσεις περαιτέρω ανόδου.

ΤΡΙΑ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Όπως σημειώνει ο κ. Παπαγιάννης, η Laky εμπλούτισε φέτος το προϊοντικό της χαρτοφυλάκιο με δύο premium τροφές για γάτες, στειρωμένες και μη ενώ κυκλοφόρησε και ξηρή γατοτροφή με γεμιστές κροκέτες (γεμιστά πέλετ).

ΟΙ ΑΞΟΝΕΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΛΑΝΟΥ

Έχοντας ολοκληρώσει εδώ και δύο χρόνια την αποκατάσταση των εγκαταστάσεων που καταστράφηκαν από τη φωτιά, η εταιρείαι προχωράει τώρα σε ένα νέο επενδυτικό σχέδιο, προϋπολογισμού €1,7 εκατ. το οποίο εστιάζει σε τρεις άξονες:

- στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας σε ποσοστό 40%
- στην αυτοματοποίηση της παραγωγής με στόχο τη μείωση του εργατικού κόστους και ευρύτερα των βιομηχανικών εξόδων ανά παραγόμενο κιλό
- στη μείωση του ενεργειακού κόστους με την εγκατάσταση φωτοβολταϊκών 700 KW

Πρόθεση της διοίκησης είναι να εντάξει το σχέδιο στον αναπτυξιακό νόμο, με την σχετική αίτηση να υποβάλλεται, σύμφωνα με τον κ. Παπαγιάννη, εντός του Νοεμβρίου. Η επένδυση αναμένεται να ολοκληρωθεί σε μια διετία.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Νίκος Παπαγιάννης, Διευθύνων Σύμβουλος, Laky

• LARIPLAST

ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΑΙΣΙΟΔΟΞΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΧΡΗΣΗ - ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΣΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ

Στη βελτίωση της οικονομικής της θέσης στοχεύει φέτος η Lariplast, με τα μηνύματα να είναι θετικά για τους εξής λόγους:

- Έχει ολοκληρωθεί η επένδυση στα χάρτινα ποτήρια και έχει αυξηθεί η παραγωγή που αναμένεται να έχει σημαντικά οφέλη



Γιάννης Τσερέπας, CEO, Lariplast

- Έχουν ληφθεί μέτρα για τη συγκράτηση των εξόδων με απώτερο στόχο την αποκλιμάκωσή τους σε συσχετισμό με τους αυξανόμενους ρυθμούς ανάπτυξης της εταιρείας

Επίσης, θέλει να προχωρήσει σε εξαγορές για να ενισχύσει τα μεγέθη της. Παράλληλα τρέχει επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ στόχος είναι να ενισχυθούν τα μερίδια στην αγορά τροφίμων και κυρίως στη συσκευασία.Ήδη έχει ολοκληρώσει επενδυτικό πρόγραμμα €12 εκατ.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Στη χρήση 2025 ενίσχυσε τις πωλήσεις της κατά 11,32%, ωστόσο η κερδοφορία πιέστηκε. Η εταιρεία βλέπει τα περιθώρια κέρδους της να πιέζονται εξαιτίας της κρίσης στις αγορές και του πολέμου στην Μέση Ανατολή. Ειδικότερα οι τιμές ενέργειας, τα μεταφορικά κόστη και η τιμή των πρώτων υλών έχουν αυξηθεί, δημιουργώντας πιέσεις στα μεγέθη, με την εταιρεία να αντιμετωπίζει την κατάσταση αυτή με περιστολή των δαπανών.

DATA (σε €χιλ.)

Έσοδα
2025: 26.868
2024: 24.136
μεταβολή: 11,32%

EBITDA
2025: 3.169
2024: 3.327
μεταβολή: (4,74%)

Κέρδη προ φόρων
2025: 630
2024: 1.291
μεταβολή: (51,16%)

Καθαρά κέρδη
2025: 344
2024: 1.532
μεταβολή: (77,56%)

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• Debrief •

ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΠΟΧΩΝ;

Πιάνοντας το νήμα, από εκεί που χθες επιγραμματικά το αφήσαμε, οι FT αποκάλυψαν πως η Blackstone ενημέρωσε τους επενδυτές ότι η Anthropic ενδέχεται να μην λάβει αξιολόγηση επενδυτικής βαθμίδας αμέσως μετά την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο. Μάλιστα, ο κολοσσός ιδιωτικών κεφαλαίων ανέφερε ότι βλέπει "υψηλή" αξιολόγηση, αλλά εκτός επενδυτικής βαθμίδας, δηλαδή junk, από μεγάλους οργανισμούς αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας.

Η Blackstone δεν είναι οίκος αξιολόγησης. Και οι τρεις μεγάλοι - Fitch, Moody's και S&P -που έχουν τη σημαντικότερη επιρροή στο κόστος δανεισμού εταιρειών και κρατών, δεν έχουν εκδώσει επίσημα καμία πιστοληπτική αξιολόγηση για την Anthropic. Ωστόσο η Blackstone είναι επενδυτής με υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία περίπου $1,4 τρισ., οπότε κάτι λέει η εκτίμησή της.

Το ένα πρόβλημα με τη συγκεκριμένη εκτίμηση είναι ό,τι αφορά το σημείο αναφοράς μιας συγκεκριμένης αγοράς, καθώς τα μοντέλα της Anthropic, θεωρητικά πάντα, φέρονται να δίνουν τον ρυθμό των εξελίξεων στην κούρσα της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Το βασικό, ζήτημα, όμως είναι άλλο: είναι η ίδια η αγορά AI και συγκεκριμένα το φαραωνικό μέγεθος που αποκτά. Σύμφωνα, λοιπόν, με την WSJ, η ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης οδεύει ολοταχώς να γίνει το "μεγαλύτερο οικονομικό στοίχημα" στην ιστορία των ΗΠΑ. Πάνω από τεράστια έργα υποδομών των ΗΠΑ, όπως οι σιδηρόδρομοι, το σύστημα αυτοκινητοδρόμων και το διαδίκτυο.

Και μάλιστα με διαφορά:

- Κανάλια Νερού (1836-1841): 0,66% του ΑΕΠ
- Σιδηρόδρομοι (1870-1890): 2,24% του ΑΕΠ
- Εξηλεκτρισμός (1905-1925): 0,5% του ΑΕΠ
- Αυτοκινητόδρομοι (1956-1973): 1,13% του ΑΕΠ
- Τηλεπικοινωνίες και οπτικές ίνες: 1,1% του ΑΕΠ
- AI (2025-2032): 3,63% του ΑΕΠ

Για να το πούμε πιο απλά: οι επενδύσεις σε εμβληματικές υποδομές που κατέστησαν τις ΗΠΑ αυτό που είναι σήμερα, ωχριούν μπροστά στα λεφτά που θα πέσουν στην AI. Αν, μάλιστα, συνυπολογίσουμε το σημερινό παγκόσμιο αποτύπωμα της οικονομίας των ΗΠΑ, σε σχέση με το αποτύπωμα τον καιρό που φτιάχνονταν οι σιδηρόδρομοι για παράδειγμα, το στοίχημα αποκτά ακόμα μεγαλύτερες διαστάσεις.

Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι το εξής: με καθαρά χρηματοικονομικούς όρους, η πολυτέλεια αποτυχίας ή οπισθοδρόμησης της AI στενεύουν όλο και περισσότερα, κάθε μέρα που περνά. Τα ποσά πλέον είναι τόσο μεγάλα, που η συγκεκριμένη τεχνολογία γίνεται too big to fail.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

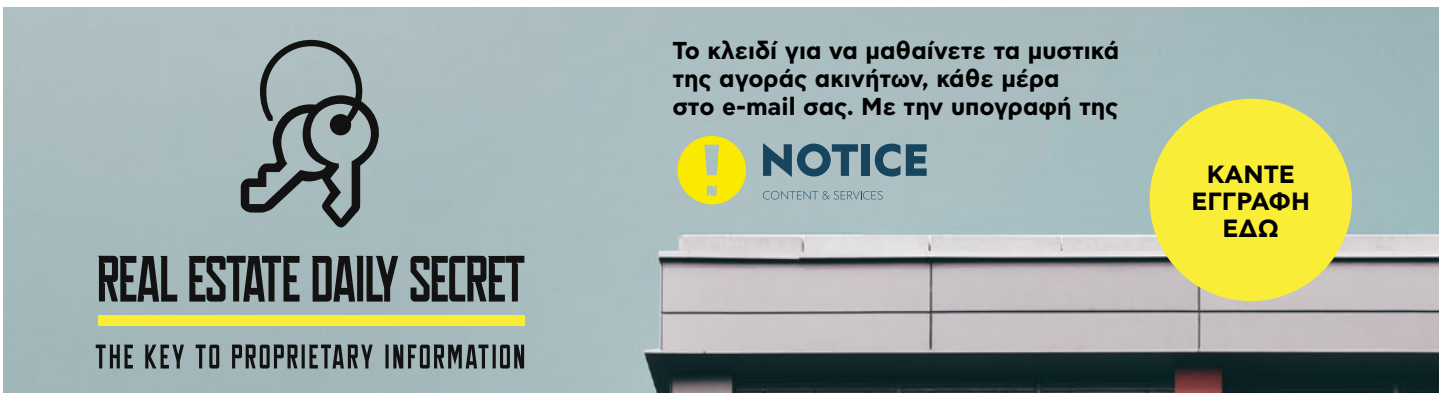
Business Maker

PIZZA FAN: ΤΙ ΠΕΡΙΜΕΝΕΙ Ο ΓΕΩΡΓΑΤΟΣ ΠΡΙΝ ΑΝΟΙΞΕΙ ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ

Ο Βλάσσης Γεωργάτος εξετάζει την περίπτωση της Pizza Fan, αλλά το ενδιαφέρον απέχει από την εκκίνηση ελέγχου. Σύμφωνα με πληροφορίες, ο ιδιοκτήτης της αλυσίδας Γρηγόρης δεν έχει δώσει ακόμη εντολή σε ελεγκτική εταιρεία για due diligence, καθώς αναμένει τα ευρήματα της έρευνας πριν αποφασίσει. Η διάκριση έχει σημασία, καθώς στην αγορά η αναφορά ενός ονόματος συχνά μετατρέπεται σε προσδοκία συμφωνίας. Η ενημέρωση για την κατάσταση της εταιρείας προηγείται οποιασδήποτε επενδυτικής απόφασης.
Το ισχυρό όνομα στο delivery και το δίκτυο καταστημάτων παραμένουν τα εμπορικά πλεονεκτήματα της Pizza Fan. Δεν απαντούν, όμως, στα ερωτήματα, που θα θέσει ένας υποψήφιος αγοραστής πριν αναλάβει την επιχείρηση. Στη λίστα βρίσκονται οι φορολογικές υποχρεώσεις, περίπου εκατό συμβάσεις franchise και το πραγματικό κόστος επανεκκίνησης. Κάθε στοιχείο μπορεί να επηρεάσει τόσο το τίμημα, όσο και τη δυνατότητα υλοποίησης μιας συναλλαγής.
Σύμφωνα με πληροφορίες, προσέγγιση έγινε και σε άλλον επιχειρηματία, ο οποίος αρνήθηκε να προχωρήσει. Ο κίνδυνος να αποκαλυφθούν πρόσθετες εκκρεμότητες και ο χρόνος, που απαιτεί η διερεύνηση, βάρυναν στην απόφασή του.
Παράγοντες της αγοράς εκτιμούν ότι ένας πλήρης οικονομικός και νομικός έλεγχος μπορεί να διαρκέσει περισσότερο από εννέα μήνες. Πρόκειται για εκτίμηση, που δείχνει πόσο δύσκολο είναι να συνδυαστούν η αναγκαία διερεύνηση και η γρήγορη επιστροφή της αλυσίδας. Όσο διαρκεί η απουσία, υπάρχει κίνδυνος το σήμα να αποδυναμώνεται και οι πελάτες να μετακινούνται σε ανταγωνιστές. Η εμπορική αξία που εξετάζει σήμερα ένας ενδιαφερόμενος μπορεί συνεπώς να μεταβληθεί μέχρι να ολοκληρωθεί ο έλεγχος. Οι συνομιλητές του Γεωργάτου τοποθετούν την απόφαση μετά την αποσαφήνιση των δεδομένων.

COFFEE ISLAND: Η ΔΙΑΨΕΥΣΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΑΛΑΙΟΤΕΡΕΣ ΕΠΑΦΕΣ ΜΕ FUNDS

Και όμως ! Η Coffee Island μπορεί διαψεύδει τα σενάρια πώλησης, αλλά συζήτηση με επενδυτικά κεφάλαια, σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, έχει κάνει. Οι επαφές βέβαια προϋπήρχαν των αποκαλύψεων για την υπόθεση του μπάσκετ που έφερε στο προσκήνιο τον Βαγγέλη Λιόλιο.
Κατά τις πληροφορίες, στις συζητήσεις του προηγούμενου διαστήματος εμφανίζεται και γνωστός επικεφαλής fund. Δεν προκύπτει, ωστόσο, επιβεβαιωμένη συμφωνία ή απόφαση αλλαγής ιδιοκτησίας.
Η εικόνα των μεγεθών εξηγεί γιατί η αλυσίδα παρακολουθείται από επενδυτές. Ο κύκλος εργασιών της μητρικής Σαπλάι Γιουνίκ Α.Ε. διαμορφώθηκε το 2025 σε €40,45 εκατ., αυξημένος κατά 13,12% σε σχέση με το 2024. Πρόκειται για τον τζίρο της μητρικής εταιρείας και όχι για συνολικές πωλήσεις όλων των καταστημάτων του δικτύου. Η άνοδος συνοδεύεται από διεύρυνση της διεθνούς παρουσίας, που αποτελεί βασικό άξονα της στρατηγικής της. Η Coffee Island ξεκίνησε το 1999 και το 2025 δραστηριοποιούνταν σε δεκατέσσερις αγορές. Μεταξύ αυτών βρίσκονταν η Ελλάδα, η Κύπρος, η Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο και ο Καναδάς.
Πηγές της Coffee Island αναφέρουν ότι, σε κάθε περίπτωση, οι πληροφορίες για προγενέστερες επαφές με funds αφορούν διαφορετικό χρόνο και χρειάζεται να διαβάζονται χωριστά από τις εξελίξεις γύρω από τον ιδιοκτήτη της αλυσίδας και την ιδιότητά του ως Προέδρου της ΕΟΚ.



Business Insight

Η ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΗ MOODY'S ΓΙΑ ΝΕΑ NPLS, ΤΑ €407,6 ΔΙΣ. ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΧΡΕΟΥΣ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ ΣΕ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΑΙ ΤΗΣ WALL STREET

Με άνοδο 31,45% ο Δείκτης Τραπεζών έναντι μόλις 3,90% του EuroStoxx Banks, από την αρχή του έτους, είναι ο αδιαφιλονίκητος πρωταγωνιστής του Euronext Athens και κύρια πηγή εισροών ξένων (και...ξένων) επενδυτικών κεφαλαίων.

Με την **αποτίμηση των τεσσάρων συστημικών συνολικά στα €52,526 δισ., περί τα €36,768 δισ. σε όρους αποτίμησης είναι στα χαρτοφυλάκια των κάθε λογής ξένων** (και... ξένων) , βασικών και μη, μετόχων μειοψηφίας, funds, e.t.c

Μέχρι τώρα το story αποδίδει, με ανοδικό σερί 5 έως 6 ετών (έχοντας ως αφετηρία το 2019-2020 ανάλογα με το αν προσμετράται η ενδιάμεση περίοδος της πανδημίας) αποφέροντας από τις μεγαλύτερες αποδόσεις από κάθε άλλη επένδυση σε μετοχές τραπεζών χωρών της ευρωζώνης.

Όμως αυτή την επαναφορά του εγχώριου banking έρχεται να διαταράξει **η Moody's, προειδοποιώντας για επαν-αύξηση των μη εξυπηρετούμενων δανείων.** Ο δεύτερος μεγαλύτερος από τους BIG4 οίκους αξιολόγησης διεθνώς (S&P Global Ratings, FITCH Ratings, DBRS Morningstar) εστιάζει στην ποιότητα των εποπτικών κεφαλαίων που παραμένει ευάλωτη λόγω της υψηλής συμμετοχής των DTC. Όπως και στις γεωπολιτικές εξελίξεις και κυβερνοαπειλές που μπορούν να πλήξουν τις ταμειακές ροές, οι οποίες παραμένουν το δυνατό σημείο. Για τους οικονομολόγους του οίκου παρά τη σημαντική βελτίωση της κερδοφορίας και των χρηματοοικονομικών δεικτών, ένας συνδυασμός πιστωτικών ζημιών και εξωτερικού οικονομικού σοκ θα μπορούσε να οδηγήσει σε επανεξέταση των αξιολογήσεων των ελληνικών τραπεζών.

Πρακτικά, **στο α' εξάμηνο του 2026, εξυπηρετούμενα δάνεια ύψους €1,7 δισ. πέρασαν στην κατηγορία των μη εξυπηρετούμενων, ενώ μόλις €388 εκατ. προβληματικών δανείων πρασίνισαν.** Αυτή είναι η θεατή πλευρά, γιατί η αθέατη θα προβλημάτιζε περισσότερο.

Ο λόγος; **Το ιδιωτικό χρέος που ανέρχεται σε συνολικά €407,6 δισ. (δλδ στο 164% του ΑΕΠ) με τα €236,8 δισ. (δλδ το 58%) σε καθυστέρηση.** Γνωστό πως μεγάλο μέρος των NPLs εκχωρήθηκε (και μέσω "Ηρακλή" I και II) με εγγυήσεις του Δημοσίου στους διαχειριστές (servicers) τιτλοποιήθηκε για να πουληθεί σαν επενδυτικό προϊόν (κάτι σαν τα... subprimes αλλά με εγγυήσεις). Ωστόσο, η ανάκτηση κεφαλαίου υστερεί δραματικά **(σε σημείο που Υπ.Οικ. και ΤτΕ συν εξέτασαν το πρόβλημα, τον Αύγουστο).**

Αυτοί είναι οι άμεσοι κίνδυνοι για το εγχώριο banking, γιατί υπάρχει και ο έμμεσος. Πρόκειται για τον σημαντικό **βαθμό έκθεσης συγκεκριμένων ευρωπαϊκών τραπεζικών ομίλων σε εκδόσεις θηριωδών εταιρικών ομολογιακών των AI Giants και Techs.** Ενδεικτικά αναφέρεται πως οι πέντε μεγάλοι hyperscalers εξέδωσαν φέτος ομολογιακά $229 δισ. (έναντι $108 δισ. το 2025). Ποιοι είναι αγοραστές αυτών των εκδόσεων, από την Ευρώπη; Τράπεζες- κυρίως του investment banking- ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά ταμεία, σαν να λέμε πως μέρος των καταθέσεων (στις ευρωπαϊκές τράπεζες) των αποταμιεύσεων ασφαλισμένων κ.λ.π είναι επενδεδυμένα σε αμερικανικά Data Centers, AI e.t.c

Αυτά, μεταξύ άλλων, αναφέρονται σε reports του οίκου Moody's για την εγχώριο αγορά, αλλά και της Jefferies για τις διεθνείς. Σε ό,τι αφορά τις διεθνείς ο Chris Wood, από τους πλέον σημαντικούς οικονομολόγους/αναλυτές (της Jefferies) είναι προειδοποιητικός εδώ και εβδομάδες.

Το ερώτημα είναι, **εάν και σε ποιο βαθμό το σημερινό αποτέλεσμα των midterms στις ΗΠΑ θα επηρεάσει (και πως) την τακτική των traders, την στρατηγική των διαχειριστών επενδυτικών χαρτοφυλακίων**, κατ' αρχήν βραχυπρόθεσμο και σε δεύτερο χρόνο σε ορίζοντα τέλους 2026.



• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 500 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 2026

Πάνω από 500 καταστήματα θα μετρά το δίκτυο franchise της ΑΒ Βασιλόπουλος έως το τέλος του 2026. Τα 336 θα είναι ΑΒ Shop & Go, κυρίως σε αστικές περιοχές, και τα 172 ΑΒ Συνεργάτης, σε μικρότερες πόλεις, νησιά και τουριστικούς προορισμούς.
Στα Super Market Awards η εταιρεία έλαβε δύο Gold και ένα Bronze για το franchise και τα καταστήματα convenience.



SECRETRECIPE

Τζάμπα μάγκας Νο…

Δεν είναι ο πρώτος. Ούτε ο τελευταίος στην πιάτσα. Είναι, όμως, απίστευτα προκλητικός. Ο λόγος για υψηλόβαθμο στέλεχος γνωστής επιχείρησης του κλάδου, που χρησιμοποιεί τη μία του, θεσμική ιδιότητα, για να προβάλλει τα της εταιρείας του, χωρίς φυσικά να δίνει ούτε cent ! Μάλιστα, πρόσφατα, ξεπέρασε τα όρια, όταν, σε εκδήλωση, που είχε κληθεί ως εκπρόσωπος του φορεά, στον οποίο έχει εκλεγεί, άρχισε να μιλάει για την πορεία της επιχείρησης και να προβάλλει τα προϊόντα της...

Editorial

Όταν ο καταψύκτης έγινε φούρνος

Δευτέρα πρωί, νότια Σουηδία. Οι εργαζόμενοι ενός super market πιάνουν δουλειά και διαπιστώνουν ότι το ψηφιακό σύστημα ελέγχου δείχνει τους καταψύκτες στους +50°C. Δεν πρόκειται για βλάβη του κομπρεσέρ, ούτε για υπερβολικό ζήλο στην απόψυξη. Όλα δείχνουν ότι ο καταψύκτης, απλώς, κακαρίστηκε.
Το ίδιο πρωί, περίπου 40 καταστήματα Delhaize στο Βέλγιο εμφάνισαν σοβαρές δυσλειτουργίες. Στην Ιρλανδία, η Supervalu απέσυρε νωπά και κατεψυγμένα από 13 καταστήματα, ενώ περιστατικά αναφέρθηκαν σε Εσθονία, Λουξεμβούργο και, νωρίτερα, στην Γαλλία.
Οι έρευνες συνεχίζονται, τα προϊόντα όχι.
Η Ευρώπη πέρασε χρόνια προετοιμαζόμενη για ψηφιακή επίθεση στο δίκτυο ηλεκτρισμού και τη βρήκε στο ψυγείο με τα γιαούρτια.
Τέσσερα βράδια νωρίτερα, η Binance έχασε $6,3 δισ., το μεγαλύτερο μέρος τους μέσα σε περίπου 20 λεπτά. Η Elliptic το χαρακτήρισε σχεδόν σίγουρα τη μεγαλύτερη γνωστή κλοπή κάθε είδους.
Οι ειδικοί δείχνουν την Βόρεια Κορέα, που συνήθως αρνείται τέτοιες κατηγορίες.
Η αρχική έρευνα της ίδιας της Binance δείχνει κάτι πιο ταπεινό: Πιθανή αφετηρία, το hacked laptop ενός μηχανικού.
Η συνέχεια έχει ακόμη περισσότερο ενδιαφέρον. Μια βιομηχανία, που υποσχέθηκε κόσμο χωρίς κεντρικούς θεματοφύλακες, είδε περίπου τα μισά κλεμμένα να παγώνουν από εκδότες stablecoins. Ήταν η μόνη... κατάψυξη της εβδομάδας, που δούλεψε.
Η Binance δήλωσε ότι έβαλε στην άκρη περίπου $6,34 δισ., χωρίς να πει από πού. Μιλάμε για ποσό, που αντιστοιχεί σε κέρδη περίπου πέντε εννεάμηνα της Eurobank, το οποίο εμφανίστηκε με την άνεση, που βρίσκει κανείς ψιλά στην τσέπη του παλτού.
Ένα σουηδικό μπακάλικο και το μεγαλύτερο ανταλλακτήριο crypto δεν έχουν φαινομενικά τίποτα κοινό.
Έχουν όμως το βασικό: Σε αμφότερες τις περιπτώσεις, η αποδοτικότητα συγκέντρωσε τον έλεγχο σε συστήματα, που χειρίζεται κανείς από μακριά. Έτσι μειώνεται το κόστος λειτουργίας.
Μειώνεται, όμως, και το κόστος της προσπάθειας καταστροφής, για όποιον την επιθυμεί.
Παλιά, για να χαλάσεις το απόθεμα ενός μαγαζιού, έπρεπε να μπεις στο μαγαζί. Σήμερα αρκεί να μπεις σε έναν λογαριασμό.
Ο κίνδυνος, βέβαια, δεν εξαφανίστηκε. Μετακόμισε σε μια γραμμή του προϋπολογισμού, που λέγεται ασφάλεια, την οποία κανείς δεν διαβάζει μέχρι να επανεμφανιστεί ως απομείωση αποθεμάτων, με άρωμα λιγμένου γάλακτος.
Το μάθημα αφορά και εμάς. Στη χώρα όπου τα data centers γράφονται σε πρωτοσέλιδα και ο ψηφιακός μετασχηματισμός αναφέρεται σε κάθε ημερίδα, αξίζει μια απλή ερώτηση προς τα διοικητικά συμβούλια: Ξέρετε ποιος έχει πρόσβαση στον θερμοστάτη σας; Αν η απάντηση είναι ο πάροχος, καλό θα ήταν να ρωτήσετε ποιος έχει πρόσβαση στον πάροχο.
Η ψηφιακή οικονομία μας έταξε έναν κόσμο χωρίς τριβές.
Τον πέτυχε.
Όταν κάτι δεν έχει τριβές, όμως, γλιστράει κιόλας, ακόμη και στους 50 βαθμούς Κελσίου.
Τόσο απλά.

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