

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 17 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2369



• UBER

Στην αμερικανική SSW περνάει η efood - Δημόσια
πρόταση \$14,8 δισ. για την Delivery Hero



• ION

Η σοκοφρέτα αντισταθμίζει τις πιέσεις στη σοκολάτα
— Χαμηλότερα οι όγκοι του 2025



• NUTRIA

Μπήκε στα ράφια του Μασούπη το Ιονίς - Κοντά στο
10% η ανάπτυξη στο εξάμηνο με καύσιμο τις εξαγωγές



• ΠΙΤΕΣ ΧΑΣΙΩΤΗ

Πατάει πόδι στην Δυτική Ακτή των ΗΠΑ - Μετά το
rotato bun, λανσάρει Μεσογειακή πίτα τον Οκτώβριο

Editorial

Ο Tichel και το επιχειρηματικό ρίσκο

Debrief

Έχει καθεί η μπάλα;

Business Maker

- Το κατάστημα εστίασης, που κάνει €15.000 τζίρο την ημέρα
- efood: Ο προσωρινός ιδιοκτήτης και ο... επόμενος αγοραστής

SecretRecipe

Anramar: Τα new entry των Καναδών στο ΔΣ

Business Insight

Γιατί οι νέες προειδοποιήσεις του ΔΝΤ αφορούν (και) τις ελληνικές επιχειρήσεις & Euronext Athens

• **SEFCO ZEELANDIA**

ΣΕ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΜΕ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Συνέχιση της ανοδικής τροχιάς που χαρακτήρισε την πορεία της την προηγούμενη εξαετία αναμένει και τη φετινή χρονιά η διοίκηση της Sefco Zeelandia, με βάση τα στοιχεία πενταμήνου. Βέβαια, όπως σημειώνεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, η διοίκηση παρακολουθεί συστηματικά το λειτουργικό κόστος και προσαρμόζει την εμπορική της πολιτική στις εκάστοτε συνθήκες της αγοράς.

ΝΕΑ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑΤΑ

Παράλληλα, συνεχίζει και φέτος να εμπλουτίζει το προϊοντικό της χαρτοφυλάκιο. Στην έκθεση Artozyma 2026 παρουσιάστηκαν μεταξύ άλλων:

- το Speculoos Cake
 - η νέα κρύα κρέμα ζαχαροπλαστικής Minuta Speculoos
 - η νέα Chocolatier Caramel Gold
- ενώ στην κατηγορία του παγωτού ξεχώρισαν οι νέες γεύσεις της σειράς Casa Gelato
- Gelato Monano, με έντονη γεύση τύπου ελβετικής σοκολάτας
 - Gelato Speculoos, με γεύση Speculoos και αληθινό μπισκότο Speculoos

Ιδιαίτερο κομμάτι του περιπτέρου αποτέλεσε και το section HoReCa, στο οποίο παρουσιάστηκαν προϊόντα όπως το νέο Easy Soufle μόνο με νερό αλλά και βάφλα, κρέπα και pancake σε εναλλακτικούς τρόπους χρήσης.



Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι, η εταιρεία εμφάνισε άνοδο των πωλήσεων 3%, με το μικτό περιθώριο κέρδους να συγκρατείται στα επίπεδα του 36,3% από 36,8% το 2024.

Παράλληλα, χάρη στη συγκράτηση των εξόδων διοίκησης στα ίδια επίπεδα με αυτά του 2024 (€στα 8,46 εκατ.), τα προ φόρων κέρδη της εταιρείας ενισχύθηκαν κατά 6,7%, ενώ τα καθαρά κέρδη κατέγραψαν άνοδο 5,2%, σε



Η ομάδα της Sefco Zeelandia στην Artozyma 2026

€2,91 εκατ., με το ΔΣ να αποφασίζει τη διανομή μερίσματος ύψους €2,6 εκατ.

DATA (σε € χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 33.488
2024: 32.578
2023: 30.860
2022: 25.817
2021: 20.828
2020: 15.776

Κέρδη προ φόρων

2025: 3.710
2024: 3.478
2023: 1.210
2022: 1.069
2021: 1.851
2020: 883

ΠΩΛΗΣΕΙΣ (σε € χιλ.)

Ελλάδα

2025: 25.981
2024: 25.245
2023: 23.948
2022: 19.946
2021: 16.026
2020: 12.323

Εξωτερικό

2025: 7.507
2024: 7.334
2023: 6.913
2022: 5.871
2021: 4.802
2020: 3.453

ΜΕΙΩΣΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ, ΑΥΞΗΣΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ο τραπεζικός δανεισμός της εταιρείας, η οποία κατά 50% ανήκει στον ολλανδικό όμιλο Koninklijke Zeelandia Groep BV, υποχώρησε εκ νέου, στα επίπεδα των €650 εκατ. από €850 χιλ. το 2024 και €1,635 εκατ. το 2023. Από την άλλη πλευρά, τα ταμειακά διαθέσιμα αυξήθηκαν στα €2,65 εκατ. έναντι €2,28 εκατ. την αμέσως προηγούμενη χρήση. Η αύξηση της ρευστότητας οφείλεται στη βελτίωση των μεικτών περιθωρίων και εισπραξιμότητας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Τα προϊόντα της εταιρείας παράγονται στην Ελλάδα, ενώ από τις παραγωγικές εγκαταστάσεις της στα Σπάτα πραγματοποιεί εξαγωγές. Ως μέλος του ομίλου Zeelandia, που διαθέτει παρουσία σε όλο τον κόσμο, η Sefco Zeelandia εκτός από την Ελλάδα, καλύπτει επίσης Κύπρο και Βαλκάνια.

Σε ό,τι αφορά τη διάρθρωση των πωλήσεων, η συμβολή του εξωτερικού παρέμεινε περίξ του 22% στον συνολικό τζίρο (στα €7,51 εκατ. από €6,91 εκατ. το 2023 και €5,87 εκατ. το 2022).

• ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ | ΔΕΥ-Ν'ΗΙ-ΔΟ

ΕΝΑ ΜΥΣΤΑΓΩΓΙΚΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟ ΟΔΟΙΠΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΑΝΙΚΟΥ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

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

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



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

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



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

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



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

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



Η εμπειρία περιλαμβάνει:

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

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:
3.408 ΕΥΡΩ/ΑΤΟΜΟ

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

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

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

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

Μαρία Σταμένη

m.stameni@notice.gr

• ΠΙΤΕΣ ΧΑΣΙΩΤΗ

ΠΑΤΑΕΙ ΠΟΔΙ ΣΤΗΝ ΔΥΤΙΚΗ ΑΚΤΗ ΤΩΝ ΗΠΑ - ΜΕΤΑ ΤΟ ΡΟΤΑΤΟ BUN, ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗ ΠΙΤΑ ΤΟΝ ΟΚΤΩΒΡΙΟ

Με αύξηση τζίρου 6% ολοκλήρωσε το πρώτο μισό του 2026 η Πίτες Χασιώτη, παίρνοντας ώθηση από την περαιτέρω ανάπτυξη των εξαγωγών, όσο και από τη διεύρυνση της παρουσίας εντός των ελληνικών συνόρων. Όπως εξηγεί στο Fnb Daily η Διευθύντρια Πωλήσεων και Ανάπτυξης της εταιρείας, Νίνα Χασιώτη, μέσα στο α' εξάμηνο η εταιρεία, έχοντας ήδη παρουσία σε ευρωπαϊκές χώρες, Καναδά, Αυστραλία, Σιγκαπούρη, Αφρική και αλλού, τοποθετήθηκε στην Εσθονία, στην Λετονία και στην Τσεχία ενώ αυτή το διάστημα είναι σε διαδικασία εισόδου στην Δυτική Ακτή των ΗΠΑ.

"ΠΙΟ ΔΕΚΤΙΚΟΙ ΣΤΗ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΟΙ ΞΕΝΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ"

Οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν το 40% του κύκλου εργασιών, και όπως σημειώνει η κα Χασιώτη, μέρος αυτών αποτελεί πλέον και το Potato Bun που προστέθηκε στην γκάμα το τελευταίο διάστημα. "Είναι ένα προϊόν που κυκλοφορήσαμε σχετικά πρόσφατα και για την ώρα έχει κατευθυνθεί στις αγορές του εξωτερικού απ' όπου το feedback που έχουμε είναι πολύ ενθαρρυντικό. Η ελληνική αγορά η αλήθεια είναι ότι δεν είναι τόσο ανοιχτή σε νέες προτάσεις και στη διαφοροποίηση. Βέβαια, ενδεχομένως αυτό να έχει να κάνει και με το timing γιατί βρισκόμαστε στην τουριστική σεζόν και οι περισσότεροι πελάτες θέλουν γνωστές και δοκιμασμένες γεύσεις", συμπληρώνει.

Το Potato Bun δεν θα είναι το μοναδικό νέο

προϊόν στο κωδικολόγιο της Πίτες Χασιώτη τη φετινή χρονιά, καθώς το φθινόπωρο και, πιο συγκεκριμένα τον Οκτώβριο, όπως αποκαλύπτει η επιχειρηματίας, θα κυκλοφορήσει η Μεσογειακή Πίτα. Σημειώνεται ότι ήδη το portfolio ξεπερνά τους 40 κωδικούς με πίτες για σουβλάκι σε διάφορα μεγέθη και γεύσεις.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 12.195

2023: 10.722

Μεταβολή: 13,73%

EBITDA

2024: 2.992

2023: 2.025

Μεταβολή: 47,75%

Κέρδη προ φόρων

2024: 2.803

2023: 1.870

Μεταβολή: 49,89%

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΟΥΣ ΠΑΞΟΥΣ

Στην ελληνική αγορά, μπαίνοντας στους Παξούς, η εταιρεία απέκτησε πλέον παρουσία και στο μικρό κομμάτι του Ιονίου που δεν συμπεριλαμβανόταν ως τώρα στο πελατολόγιο της. "Γεωγραφικά μπορούμε να πούμε ότι καλύπτουμε πλέον ολόκληρη τη χώρα", υπογραμμίζει, προσθέτοντας ότι γενικά η αγορά της πίτας συνεχίζει να αναπτύσσεται, τροφοδοτούμενη από την ισχυρή ζήτηση.

ΠΗΓΕ ΠΙΣΩ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΤΩΝ €2 ΕΚΑΤ.

Μέχρι το τέλος του 2026 η εταιρεία έχει θέσει ως στόχο να θέσει σε κίνηση το επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €2 εκατ. μέσω ΕΣΠΑ για ενίσχυση του αυτοματισμού και προσθήκη νέας ρομποτικής τεχνολογίας που θα αυξήσει την παραγωγικότητα του εργοστασίου της.

"Δώσαμε μια έμφαση στην κυκλοφορία των νέων προϊόντων και την κάλυψη των πελατών μας, γι' αυτό και αυτά τα πλάνα πήγαν λίγο πίσω", σημειώνει η κα Χασιώτη, προσθέτοντας ωστόσο ότι "εντός του έτους θα μπει σε τροχιά υλοποίησης".

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• MISKO

ΕΔΩΣΕ ΤΟ "ΠΑΡΩΝ" ΣΤΟ STOIXIMAN AEGEANBALL FESTIVAL 2026

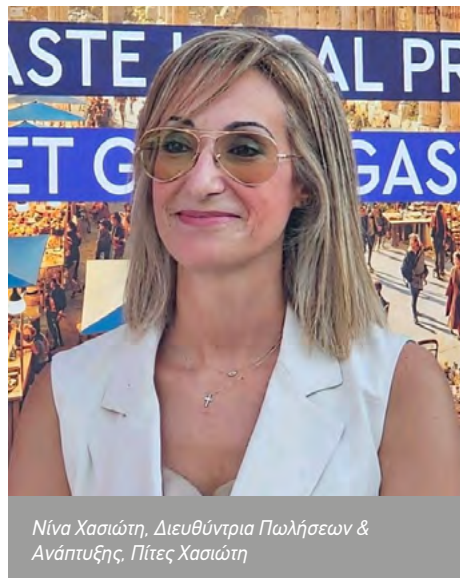
Στο επίκεντρο του Stoiximan AegeanBall Festival 2026 βρέθηκε η Misko Protein, η οποία έδωσε δυναμικό "παρών" στη διοργάνωση. Η φετινή διοργάνωση ένωσε για ακόμη μία χρονιά τον κόσμο του μπάσκετ, με διαδρομή από την Καστοριά, γενέτειρα του Δημήτρη Διαμαντίδη, έως την Σύρο, το νησί του Γιώργου Πρίντεζη, φιλοξενώντας αγωνιστική δράση, παράλληλες εκδηλώσεις και συμμετοχές από πρόσωπα του αθλητισμού.

Στο πλαίσιο της παρουσίας της Misko Protein, σημείο αναφοράς αποτέλεσε το Misko Protein Pasta Party, όπου εκατοντάδες μερίδες ζυμαρικών σερβιρίστηκαν καθ' όλη τη διάρκεια του φεστιβάλ.

Η ΣΕΙΡΑ MISKO PROTEIN

Οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τη σειρά Misko Protein, η οποία προσφέρει 20g φυτικής πρωτεΐνης ανά 100g προϊόντος, συνδυάζοντας 100% φυτική πρωτεΐνη. Η παρουσία της Misko Protein στη διοργάνωση εντάσσεται στη φιλοσοφία του brand να βρίσκεται δίπλα σε ανθρώπους που αγαπούν την κίνηση και επιλέγουν έναν δραστήριο τρόπο ζωής.

Παράλληλα, το περίπτερο της Misko Protein αποτέλεσε έναν από τους δημοφιλέστερους χώρους της διοργάνωσης, μέσα από το Misko Protein Speed Challenge. Οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να γεμίσουν όσο το δυνατόν γρηγορότερα μία συσκευασία με πένες ή σπαγγέτι, δοκιμάζοντας την ταχύτητα και την ακρίβειά τους.



Νίνα Χασιώτη, Διευθύντρια Πωλήσεων & Ανάπτυξης, Πίτες Χασιώτη



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES



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



**KAKKAVAS
CHRISTOS**
Executive Advisor JLL,
Athens Economics



**KONTOS
DIMITRIS**
Chief Operating Officer,
METRO



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



**SINODINOS
DIMITRIS**
President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**
Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**
Chairman, HAPO

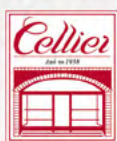


**ZOUKAS
KOSTAS**
President, PEMETE

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

elvida
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• OCADO ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΝΕΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΣΤΙΣ ΗΠΑ ΜΕΤΑ ΤΙΣ ΑΠΟΧΩΡΗΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Στην εξασφάλιση νέων συνεργασιών στις Ηνωμένες Πολιτείες επικεντρώνεται η βρετανική εταιρεία τεχνολογίας και ηλεκτρονικού εμπορίου τροφίμων Ocado, έχοντας ανοίξει κύκλο συζητήσεων με πολλούς retailers. Η εισηγμένη στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου, η οποία παρέχει αυτοματοποιημένες τεχνολογικές λύσεις για κέντρα διανομής και διαχειρίζεται τη δική της δραστηριότητα online super market στο Ηνωμένο Βασίλειο μέσω κοινοπραξίας με την Marks & Spencer, ανακοίνωσε οικονομικά αποτελέσματα εξαμήνου ενισχυμένα από έκτακτες πληρωμές, που προήλθαν από τέλη πρόωρης λύσης συμβολαίων.

Οι συνεργάτες της, Kroger στις ΗΠΑ και Sobeys στον Καναδά, ανακοίνωσαν πρόσφατα ότι θα προχωρήσουν στο κλείσιμο ρομποτικών κέντρων εκτέλεσης παραγγελιών, αποδίδοντας την απόφαση σε χαμηλότερη από την αναμενόμενη ζήτηση.



Tim Steiner, CEO, Ocado

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΗ ΜΕΤΟΧΗ

Οι εξελίξεις αυτές οδήγησαν τη μετοχή της Ocado σε πτώση 36% κατά το τελευταίο εξάμηνο, με την εταιρεία να αναζητά πλέον νέους εμπορικούς εταίρους στην αμερικανική αγορά.

Η διοίκηση ανέφερε ότι βρίσκεται σε "πολλαπλές ενεργές διαπραγματεύσεις" με υπο-

ψήφιους συνεργάτες, παρουσιάζοντας παράλληλα "σημαντικά εξελιγμένες λύσεις" σε σχέση με το παρελθόν.

Εξαιρουμένων των εσόδων που προήλθαν από τις πληρωμές των Kroger και Sobeys, τα προσαρμοσμένα λειτουργικά κέρδη (adjusted earnings) της Ocado για το α' εξάμηνο υποχώρησαν κατά 12%, στα £81 εκατ. Παρά τη μείωση της κερδοφορίας, η εταιρεία διατήρησε την πρόβλεψή της ότι θα πετύχει θετικές ταμειακές ροές κατά το τρέχον εξάμηνο και σε ετήσια βάση το επόμενο οικονομικό έτος.

ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΣΤΟ ΤΙΜΟΝΙ Ο STEINER

Πρόσφατα η Ocado ανακοίνωσε ότι ο Tim Steiner θα παραμείνει στη θέση του CEO έως την έναρξη του οικονομικού έτους 2028. Η εταιρεία σχεδιάζει έως τότε να έχει ολοκληρώσει τη διαδικασία διαδοχής του, βάζοντας τέλος στις έντονες φήμες που είχαν αναπτυχθεί τις τελευταίες εβδομάδες σχετικά με την ηγεσία του ομίλου. Ο Tim Steiner ίδρυσε την Ocado το 2000 μαζί με δύο πρώην συναδέλφους του από την Goldman Sachs. Σήμερα η εταιρεία αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παρόχους αυτοματοποιημένων τεχνολογικών λύσεων για αποθήκες και κέντρα διανομής παγκοσμίως.

• ΗΠΑ ΔΑΣΜΟΙ 25% ΣΤΙΣ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΒΡΑΖΙΛΙΑ

Σε νέα φάση έντασης εισέρχονται οι εμπορικές σχέσεις Ηνωμένων Πολιτειών και Βραζιλίας, μετά την απόφαση της Ουάσιγκτον να επιβάλει δασμούς 25% στις περισσότερες εισαγωγές βραζιλιάνικων προϊόντων από τις 22 Ιουλίου. Το μέτρο ολοκληρώνει έρευνα διάρκειας ενός έτους για πρακτικές που οι αμερικανικές αρχές χαρακτηρίζουν αθέμιτες και σηματοδοτεί την επανέναρξη μιας εμπορικής αντιπαράθεσης μεταξύ των δύο μεγαλύτερων οικονομιών της αμερικανικής ηπείρου.

ΤΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΖΟΥΝ ΟΙ ΑΜΕΡΙΚΑΝΟΙ

Οι αμερικανικές αρχές υποστηρίζουν ότι η Βραζιλία υιοθετεί πολιτικές που στρεβλώνουν τον ανταγωνισμό, επικαλούμενες μεταξύ άλλων δικαστικές αποφάσεις που υποχρέωσαν αμερικανικές τεχνολογικές εταιρείες, όπως οι X, Meta και Google, να αφαιρέσουν πολιτικό περιεχόμενο και να αναστείλουν λογαριασμούς χρηστών. Παράλληλα, η Ουάσιγκτον αναφέρεται σε προνομιακούς δασμούς υπέρ τρίτων χωρών, ανεπαρκή προστασία



των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και περιορισμούς στην αγορά αιθανόλης. Από τους νέους δασμούς εξαιρούνται ορισμένα βασικά προϊόντα, όπως:

- το βοδινό κρέας
- ο χυμός πορτοκαλιού
- τα αεροσκάφη και τα εξαρτήματά τους
- τα ενεργειακά προϊόντα

ΠΩΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕ Η ΒΡΑΖΙΛΙΑ

Η κυβέρνηση του Προέδρου Lula da Silva απέρριψε άμεσα την αμερικανική απόφαση, χαρακτηρίζοντάς τη αβάσιμη και προαναγ-

γέλλοντας αντίμετρα, καθώς και προσφυγή στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου. Ο Βραζιλιάνος Πρόεδρος υποστήριξε ότι οι ΗΠΑ διατηρούν διαχρονικά εμπορικό πλεόνασμα έναντι της χώρας του, επισημαίνοντας πως το διμερές ισοζύγιο ευνοεί την αμερικανική οικονομία, γεγονός που, κατά την άποψή του, αποδυναμώνει τη βάση των νέων περιοριστικών μέτρων.

Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η αντιπαράθεση αποκτά πλέον και έντονη πολιτική διάσταση. Ο Αμερικανός Υπουργός Εξωτερικών, Marco Rubio, κατηγόρησε τη βραζιλιάνικη κυβέρνηση ότι δεν διαπραγματεύθηκε με καλή πίστη, ενώ ο Lula υποστήριξε ότι εσωτερικοί πολιτικοί αντίπαλοι επιχείρησαν να επηρεάσουν την αμερικανική στάση ενόψει των προεδρικών εκλογών του Οκτωβρίου στη Βραζιλία.

Παράλληλα, βρίσκεται σε εξέλιξη δεύτερη αμερικανική έρευνα σχετικά με ζητήματα καταναγκαστικής εργασίας, η οποία ενδέχεται να οδηγήσει στην επιβολή πρόσθετων δασμών 12,5% στα βραζιλιάνικα προϊόντα.

• **NUTRIA**

ΜΠΗΚΕ ΣΤΑ ΡΑΦΙΑ ΤΟΥ ΜΑΣΟΥΤΗ ΤΟ ΙΟΝΙΣ - ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ 10% Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ ΜΕ ΚΑΥΣΙΜΟ ΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Την παρουσία της με επώνυμο προϊόν στο κανάλι του οργανωμένου λιανεμπορίου συνεχίζει να ενισχύει η Nutria, προσθέτοντας στο ενεργητικό της μια ακόμα συνεργασία με αλυσίδα πανελλαδικής εμβέλειας. Όπως δηλώνει στο Fnb Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Γιάννης Ζαβάκος, εδώ και κάποιες εβδομάδες στα ράφια συγκεκριμένων καταστημάτων του Μασούτη έχει τοποθετηθεί το brand Ιονίς με κλασικό και εξαιρετικά παρθένο ελαιόλαδο σε διάφορες συσκευασίες, ενώ εξακολουθούν να τρέχουν οι συνεργασίες με Σκλαβενίτη, My Market και Market In πάνω στο ίδιο σήμα. Σημειώνεται ότι η Nutria βρίσκεται στους περισσότερους μεγάλους retailers με private label προϊόν.

ΑΓΟΡΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ ΚΑΙ ΑΣΙΑ

Το α' εξάμηνο οι πωλήσεις αυξήθηκαν με ποσοστό που άγγιξε το 10%, με τη μεγαλύτερη ώθηση να προέρχεται από τις εξαγωγές που αντιστοιχούν στο 40% του συνολικού τζίρου και εκτείνονται σε περισσότερες από 35 χώρες. "Δεν ανοίξαμε κάποια καινούργια αγορά ωστόσο καταφέραμε να επεκταθούμε και να διευρύνουμε το πελατολόγιό μας στις αγορές όπου ήμασταν ήδη παρόντες", εξηγεί ο κ. Ζαβάκος.

Η Μέση Ανατολή και η Ασία είναι δύο περιοχές που έχει ξεχωρίσει ως αγορές-στόχους, έστω κι αν το timing ειδικά για την πρώτη δεν είναι ιδανικό: "Σίγουρα δεν μας βοηθάει η συγκυρία ωστόσο παραμένει μια αγορά όπου θέλουμε να διεισδύσουμε και να ενισχύσουμε την παρουσία μας, η οποία, όπως και στην περίπτωση της Ασίας, δεν είναι όσο ισχυρή θα θέλαμε", υπογραμμίζει. Αναφορικά με τις ΗΠΑ, σχολιάζει ότι "μετά την αναταραχή με τους δασμούς, η κατάσταση φαίνεται να έχει εξομαλυνθεί".

DATA NUTRIA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBITDA	Καθαρά κέρδη
2024: 59.476	2023: 3.386	2024: 1.202
2023: 62.708	2022: 2.913	2023: 763
2022: 49.772		2022: 1.044

ΥΠΟΤΟΝΙΚΗ Η ΖΗΤΗΣΗ

Αν και η Nutria διατηρεί το αναπτυξιακό momentum, η εικόνα στην αγορά αυτή την



Γιάννης Ζαβάκος,
Διευθύνων Σύμβουλος,
Nutria

στιγμή δεν είναι ιδιαίτερα ευχάριστη: "Η ζήτηση εμφανίζει μια πτωτική τάση ενώ και οι τιμές βλέπουμε να υποχωρούν. Οι πληθωριστικές πιέσεις σαφώς έχουν παίξει το ρόλο τους στην κατανάλωση σε συνδυασμό με την οικονομική στενότητα των καταναλωτών", επισημαίνει ο κ. Ζαβάκος.

Ενόψει της νέας ελαιοκομικής σεζόν, τα μηνύματα τόσο για την ποιότητα όσο και την ποσότητα της παραγωγής είναι μέχρι στιγμής ενθαρρυντικά καθώς οι καιρικές συνθήκες ήταν -μέχρι στιγμής- αρκετά ευνοϊκές. Δεδομένου ότι σημαντική άνοδος αναμένεται και στην ισπανική παραγωγή, ήδη έχει αρχίσει να προεξοφλείται πίεση στις τιμές ωστόσο, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, είναι αρκετά νωρίς για να διατυπωθούν τέτοιες εκτιμήσεις. "Σίγουρα αν έχουμε αύξηση της παραγωγής χωρίς ανάκαμψη της ζήτησης,

μια μείωση των τιμών δεν μπορεί να αποκλειστεί. Ωστόσο ας περιμένουμε να δούμε πώς θα εξελιχθεί η κατανάλωση", αναφέρει χαρακτηριστικά.

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΕΚΓΡΙΣΗΣ Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ €4 ΕΚΑΤ.

Σε ό,τι αφορά νέες επενδύσεις, η Nutria έχει υποβάλει σχέδιο ύψους €4 εκατ. για τον εκσυγχρονισμό και την αναβάθμιση με νέο μηχανολογικό εξοπλισμό του ελαιοτριβείου και της μονάδας εμφιάλωσης, στο πρόγραμμα Π3-73-2.3 "Στήριξη για επενδύσεις στη μεταποίηση/εμπορία ή/και ανάπτυξη γεωργικών προϊόντων" του ΥΠΑΑΤ και βρίσκεται αναμονή της έγκρισης. Η επένδυση έχει διεθνή ορίζοντα ολοκλήρωσης.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **UBER**

ΣΤΗΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ SSW ΠΕΡΝΑΕΙ Η EFOOD - ΔΗΜΟΣΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗ \$14,8 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΗΝ DELIVERY HERO

Σε μία από τις μεγαλύτερες συμφωνίες που έχει γνωρίσει ο κλάδος του food delivery προχωρά η Uber, η οποία υπέβαλε δημόσια πρόταση εξαγοράς της Delivery Hero, αποτιμώντας τη γερμανική εταιρεία στα \$14,8 δισ. Η Uber προσφέρει €41,50 σε μετρητά ανά μετοχή της Delivery Hero, τίμημα που αντιστοιχεί σε premium περίπου 34% σε σχέση με τη μέση σταθμισμένη τιμή της μετοχής κατά το τρίμηνο που προηγήθηκε της ανακοίνωσης. Για την ολοκλήρωση της συναλλαγής απαιτείται η αποδοχή της πρότασης από τουλάχιστον το 50% συν μία μετοχή του μετοχικού κεφαλαίου.



ΕΚΤΟΣ DEAL Η EFOOD

Προκειμένου να διευκολυνθεί η έγκριση της συμφωνίας, η Delivery Hero συμφώνησε να πουλήσει δραστηριότητες σε 14 αγορές στην επενδυτική εταιρεία SSW Partners έναντι περίπου €1,4 δισ., περιορίζοντας τις επικαλύψεις μεταξύ των δύο ομίλων. Μεταξύ αυτών και η efood, η οποία θα περάσει στην SSW. [Σύμφωνα με την επίσημη ανακοίνωση στο site της Delivery Hero](#), οι εν λόγω επιχειρήσεις θα συνεχίσουν να λειτουργούν με την ίδια τεχνολογική και λειτουργική υποδομή που τροφοδοτεί σήμερα την Delivery Hero — την πλατφόρμα, τη μηχανή logistics και τις δυνατότητες δεδομένων, ώστε να διατηρήσουν την ταχύτητα και τη γνώση της αγοράς που τις καθιστούν ανταγωνιστικές. Αναλυτικά οι αγορές και οι εταιρείες που θα περάσουν στην SSW είναι οι εξής:

- foodora: Αυστρία, Τσεχία, Νορβηγία, Σουηδία
- efood: Ελλάδα
- foody: Κύπρος

- Glovo: Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Μολδαβία, Ισπανία
- PedidosYa: Χιλή, Ισημερινός
- Yemeksepeti: Τουρκία

Παράλληλα, η Uber δεσμεύτηκε να επενδύσει €2 δισ. στην Γερμανία έως το 2031, να διατηρήσει την έδρα της Delivery Hero στο Βερολίνο και να διασφαλίσει τις θέσεις εργασίας του υφιστάμενου προσωπικού τουλάχιστον έως το 2029.

Η διοίκηση της Delivery Hero υποστηρίζει τη συμφωνία, με το Διοικητικό και το Εποπτικό Συμβούλιο να δηλώνουν ότι προτίθενται να εισηγηθούν στους μετόχους την αποδοχή της δημόσιας πρότασης, αφού εξετάσουν το επίσημο ενημερωτικό δελτίο.

ΠΟΣΟ ΚΟΝΤΑ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η Uber εμφανίζεται ήδη ιδιαίτερα κοντά στην εξασφάλιση του ελέγχου της Delivery Hero. Εκτός από τη συμφωνία του βασικού μετόχου Prosus να προσφέρει το ποσοστό του,

που αντιστοιχεί σε περίπου 17% του μετοχικού κεφαλαίου, η αμερικανική εταιρεία έχει αποκτήσει οικονομικό συμφέρον σε περίπου 37% των μετοχών μέσω άμεσων συμμετοχών και παραγώγων.

Με τη στήριξη της Prosus, το συνολικό ποσοστό υπερβαίνει πλέον το 53%, αυξάνοντας σημαντικά τις πιθανότητες ολοκλήρωσης της εξαγοράς, η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί κατά το β' εξάμηνο του επόμενου έτους.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΗΓΕΤΗΣ ΣΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΦΑΓΗΤΟΥ

Εφόσον η συναλλαγή ολοκληρωθεί, θα δημιουργηθεί ο μεγαλύτερος όμιλος διανομής φαγητού παγκοσμίως, εκτός Κίνας, ενισχύοντας σημαντικά τη θέση της Uber απέναντι στον αυξανόμενο ανταγωνισμό από εταιρείες όπως η DoorDash.

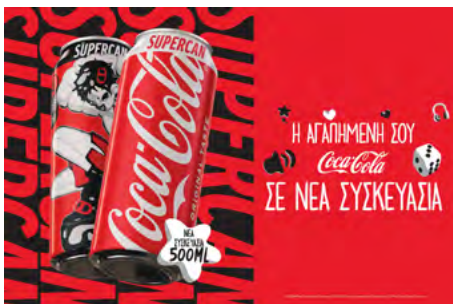
Σύμφωνα με τις δύο εταιρείες, ο νέος όμιλος θα δραστηριοποιείται σε 99 χώρες, με συνδυασμένη ακαθάριστη αξία συναλλαγών που εκτιμάται στα \$236 δισ. για το 2025.

• **COCA - COLA**

ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΗ ΝΕΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ SUPERCAN

Μία νέα συσκευασία λανσάρει η Coca-Cola, ενώ παράλληλα επενδύει σε μια πιο σύγχρονη εμπειρία κατανάλωσης, συνδέοντας το προϊόν με τη μουσική και τις εμπειρίες που προτιμά η νέα γενιά.

Η νέα Supercan συσκευασία επαναφέρει το κάθετο λογότυπο του brand και εισάγει ένα ανανεωμένο design στην πλαϊνή πλευρά της, με στόχο να εκφράσει έναν πιο νεανικό και σύγχρονο χαρακτήρα. Παράλληλα με το λανσάρισμα της νέας συσκευασίας, η Coca-Cola δίνει στους καταναλωτές τη δυ-



νατότητα να διεκδικήσουν περισσότερα από 500 εισιτήρια για σημαντικά μουσικά

events της χρονιάς.

Μέσω της ιστοσελίδας coca-cola.gr, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να συμμετέχουν εισάγοντας τον κωδικό που θα βρουν κάτω από τις συσκευασίες Supercan.

Οι συμμετοχές αφορούν μουσικές διοργανώσεις και εμφανίσεις, από παραστάσεις κορυφαίων ονομάτων της παγκόσμιας μουσικής σκηνής στο Release Athens Festival και το Ejekt Festival, έως την περιοδεία του APON και τη μεγάλη συναυλία της Άννας Βίση στο ΟΑΚΑ.

• ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑ ΔΡΑΣΕΙΣ ΥΠΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΝ ΜΥΘΟΣ 0.0%

Η προώθηση της υπεύθυνης κατανάλωσης αποτέλεσε για ακόμη μία χρονιά το επίκεντρο των δράσεων της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας, η οποία υλοποίησε πρωτοβουλία ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης του κοινού στα μεγαλύτερα μουσικά events του καλοκαιριού, με τη συμμετοχή του Mythos 0.0%.

Η δράση πραγματοποιήθηκε σε δημοφιλείς μουσικές διοργανώσεις, με στόχο την ενημέρωση των συμμετεχόντων για τους κινδύνους που συνδέονται με την κατανάλωση αλκοόλ και τη σημασία της οδικής ασφάλειας.

Η ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ

Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας, διανεμήθηκαν ατομικά αλκοτέστ μίας χρήσης, συνοδευόμενα από ενημερωτικό υλικό που διαμορφώθηκε με τη συμβολή του Ινστιτούτου Οδικής Ασφάλειας (Ι.Ο.Α.Σ.) "Πάνος Μυλωνάς". Το υλικό είχε ως στόχο την ενίσχυση του μηνύματος της πρόληψης και της προσωπικής ευθύνης πριν από την οδήγηση.

Η διανομή των αλκοτέστ πραγματοποιήθηκε στο τέλος κάθε εκδήλωσης, δίνοντας στους

οδηγούς τη δυνατότητα να ελέγξουν εύκολα και άμεσα αν βρίσκονταν εντός των επιτρεπτών ορίων, καθώς τα αποτελέσματα ήταν διαθέσιμα μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα. Παράλληλα, οι επισκέπτες είχαν τη δυνατότητα να δοκιμάσουν τη γεύση του Mythos 0.0%.

Σύμφωνα με την εταιρεία, η πρωτοβουλία έφερε το μήνυμα της υπεύθυνης κατανάλωσης σε περισσότερους από 150.000 συμμετέχοντες στις διοργανώσεις, ενώ 6.500 οδηγοί χρησιμοποίησαν τα ατομικά αλκοτέστ, επιβεβαιώνοντας τη σημασία της υπεύθυνης συμπεριφοράς πριν από την οδήγηση.

ΑΠΟΛΑΥΣΗ ΜΕ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ

Η Μαρία Ηλιοπούλου, Communications Manager της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας, δήλωσε: "Στην Ολυμπιακή Ζυθοποιία, πιστεύουμε ότι η απόλαυση αποκτά πραγματική αξία όταν συνοδεύεται από υπευθυνότητα. Με τον Mythos 0.0% και μέσα από δράσεις ενημέρωσης, ενθαρρύνουμε το κοινό να κά-



νει συνειδητές επιλογές, ιδιαίτερα όταν πρόκειται να οδηγήσει. Σε συνεργασία με το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας (Ι.Ο.Α.Σ.) "Πάνος Μυλωνάς", ενισχύουμε τη διάδοση αυτού του μηνύματος, με τη μεγάλη ανταπόκριση του κόσμου να επιβεβαιώνει ότι η υπευθυνότητα μπορεί να αποτελέσει αναπόσπαστο μέρος της διασκέδασης."

• ΙΟΝ Η ΣΟΚΟΦΡΕΤΑ ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΖΕΙ ΤΙΣ ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΗ ΣΟΚΟΛΑΤΑ – ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ΟΓΚΟΙ ΤΟΥ 2025

Με διαφοροποιημένη εικόνα ανά κατηγορία προϊόντων εξελίσσεται η φετινή χρονιά για την ΙΟΝ, καθώς η αύξηση του κόστους της σοκολάτας, ως πρώτη ύλη, επηρεάζει τις καταναλωτικές επιλογές και μεταβάλλει το μείγμα των πωλήσεων.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily η σοκοφρέτα συνεχίζει να αναπτύσσεται με διψήφιους ρυθμούς για την ΙΟΝ, την ώρα που η κατηγορία της σοκολάτας εμφανίζει ήπια υποχώρηση, ακολουθώντας τη γενικότερη εικόνα της αγοράς. Οι αυξημένες τιμές οδηγούν μέρος των καταναλωτών σε οικονομικότερες επιλογές, γεγονός που ευνοεί προϊόντα όπως η σοκοφρέτα, τα οποία καλύπτουν την ίδια ανάγκη κατανάλωσης με χαμηλότερο κόστος.

ΣΟΚΟΦΡΕΤΑ vs ΣΟΚΟΛΑΤΑΣ

Η αλλαγή αυτή αποτυπώνεται και στο product mix της εταιρείας και κατά συνέπεια στις πωλήσεις. Παρότι η συνολική πορεία της χρήσης κινείται κοντά στα επίπεδα της περυσινής χρονιάς, η μεγαλύτερη συμμετοχή της σοκοφρέτας



Σπύρος Θεο-
δωρόπουλος,
Επικεφαλής,
ΙΟΝ

στις πωλήσεις επηρεάζει τη σύνθεση του κύκλου εργασιών, καθώς πρόκειται για κατηγορία με διαφορετική αξία ανά μονάδα σε σχέση με τα προϊόντα σοκολάτας.

ΠΑΝΩ Η ΑΞΙΑ, ΚΑΤΩ ΟΙ ΟΓΚΟΙ

Σε ό,τι αφορά την προηγούμενη χρήση, μαθαίνουμε ότι τα οικονομικά μεγέθη της ΙΟΝ βελτιώθηκαν σε επίπεδο αξίας αν και οι όγκοι κινήθηκαν ελαφρώς χαμηλότερα. Ωστόσο, αυτή η διαφορά καθίσταται περισσότερο διακριτή από

το γεγονός ότι το 2025 αποτέλεσε μια εξαιρετική χρονιά για την κατηγορία, καθώς η διεθνής τάση γύρω από τη λεγόμενη "σοκολάτα Ντουμπάι" είχε ενισχύσει σημαντικά τόσο την αξία των πωλήσεων, όσο και την κερδοφορία.

Οι εξαγωγές εξακολουθούν να αντιπροσωπεύουν περίπου το 11%-12% του κύκλου εργασιών της ΙΟΝ, ενώ προς το παρόν δεν εξετάζεται άμεση είσοδος σε νέες αγορές.

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΛΑΜΙΑ

Παράλληλα, συνεχίζεται η επένδυση για τη νέα παραγωγική μονάδα στην Λαμία. Το έργο ύψους €100 εκατ. βρίσκεται σε φάση υλοποίησης και αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα παραγωγικά έργα που έχει δρομολογήσει η εταιρεία. Η νέα μονάδα σχεδιάζεται με υψηλό βαθμό αυτοματοποίησης και δυνατότητα παραγωγής μεγάλων όγκων, με στόχο την ενίσχυση του εξαγωγικού αποτυπώματος της ΙΟΝ.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• SEVEN & I

ΣΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΜΕΙΟΨΗΦΙΚΟΥ ΠΟΣΟΣΤΟΥ ΣΤΗΝ ΠΟΛΩΝΙΚΗ ΖΑΒΚΑ - ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Σε νέα φάση περνά η διεθνής στρατηγική επέκτασης της Seven & i Holdings, καθώς η ιαπωνική εταιρεία βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις για την απόκτηση σημαντικού μειοψηφικού ποσοστού στη μεγαλύτερη αλυσίδα καταστημάτων ευκολίας της Πολωνίας, την Żabka Group.

Σύμφωνα με πληροφορίες που επικαλείται η Nikkei, η Seven & i, η οποία ελέγχει παγκοσμίως το δίκτυο 7-Eleven, σχεδιάζει να επενδύσει αρκετές εκατοντάδες δισεκατομμύρια γιεν, με τη συμμετοχή της να αναμένεται να διαμορφωθεί σε διψήφιο ποσοστό. Εφόσον η συμφωνία ολοκληρωθεί, θα αποτελέσει ένα σημαντικό βήμα για την ενίσχυση της παρουσίας της στην Ευρώπη, μια περιοχή όπου μέχρι σήμερα η ανάπτυξή της έχει κινηθεί πιο αργά σε σχέση με τις αγορές της Ιαπωνίας και των ΗΠΑ.

Η κίνηση αυτή εντάσσεται στην προσπάθεια της Seven & i να επιταχύνει την ανάπτυξη της στο εξωτερικό, καθώς βρίσκεται υπό πίεση μετά την πρόταση εξαγοράς που δέχθηκε το 2024 από την канаδική Alimentation Couche-Tard, ιδιοκτήτρια της αλυσίδας Circle K.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η Żabka αποτελεί έναν από τους ταχύτερα αναπτυσσόμενους παίκτες στο ευρωπαϊκό λιανεμπόριο ευκολίας, διαθέτοντας σχεδόν 13.000 καταστήματα σε ολόκληρη την Πολωνία και μερίδιο περίπου 11% στην εγχώρια αγορά τροφίμων.

Για τη Seven & i, η Πολωνία θα αποτελούσε

την 4η ευρωπαϊκή αγορά δραστηριοποίησης μετά την Σουηδία, την Δανία και την Νορβηγία, ενισχύοντας τον ρόλο της Ευρώπης ως νέου πυλώνα ανάπτυξης δίπλα στην Ιαπωνία, τις ΗΠΑ και την Αυστραλία.

Η πιθανή επένδυση σηματοδοτεί επίσης αλλαγή στη στρατηγική της Seven & i. Παραδοσιακά, η εταιρεία βασιζόταν σε μοντέλα licensing, μέσω συνεργασιών με τοπικούς εταίρους που διαχειρίζονταν τις δραστηριότητες των καταστημάτων.

Πλέον, επιδιώκει μεγαλύτερο έλεγχο στις διεθνείς δραστηριότητές της, ακολουθώντας το παράδειγμα της Αυστραλίας, όπου μετέτρεψε την τοπική παρουσία της σε πλήρως ελεγχόμενη θυγατρική, ενίσχυσε τη διοικητική ομάδα και επένδυσε σημαντικά στην κατηγορία των τροφίμων.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ Seven & i και Żabka παραμένουν σε εξέλιξη και δεν υπάρχει ακόμη οριστική συμφωνία, ενώ οι δύο πλευρές διατηρούν το δικαίωμα να μην προχωρήσουν στη συναλλαγή.

Παράλληλα, η ιαπωνική εταιρεία συνεχίζει να αντιμετωπίζει πιέσεις στη χρηματιστηριακή αγορά, με τη μετοχή της να έχει υποχωρήσει περίπου 11% από τις αρχές του έτους. Στο πλαίσιο της αναδιάρθρωσης, η Seven & i εξετάζει επίσης την πώληση συμμετοχών σε εταιρείες όπως η SoftBank και η PayPay, προκειμένου να ενισχύσει τη χρηματοοικονομική της ευελιξία και να επικεντρωθεί στις βασικές δραστηριότητες λιανεμπορίου.



• EFOOD

ΣΟΥΒΛΑΚΙ, ΜΠΥΡΑ ΚΑΙ ΠΙΤΣΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣΑΝ ΣΤΙΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΤΩΝ ΗΜΙΤΕΛΙΚΩΝ ΤΟΥ ΜΟΥΝΤΙΑΛ

Αυξημένη κινητικότητα στις παραγγελίες κατέγραψε το efood κατά τη διάρκεια των ημιτελικών του Μουντιάλ, με τους φιλάθλους να επιλέγουν το σπίτι ως σημείο παρακολούθησης των μεγάλων ποδοσφαιρικών αναμετρήσεων. Πρωταγωνιστής των παραγγελιών ήταν η μπύρα, καθώς οι παραγγελίες της σχεδόν διπλασιάστηκαν σε σύγκριση με μια συνηθισμένη Τρίτη ή Τετάρτη.

DATA Παραγγελίες

Σουβλάκια: 78.128 (1/3 των παραγγελιών)
Μπύρες: 4.640 (διπλασιασμός σε σχέση με τις συνήθεις παραγγελίες)

Αυξημένη ήταν και η ζήτηση για πίτσα, η οποία διατήρησε τον ρόλο της ως ένα από τα δημοφιλέστερα γεύματα κατά τη διάρκεια αθλητικών διοργανώσεων.

ΤΙ ΆΛΛΑ ΦΑΓΗΤΑ ΠΡΟΤΙΜΗΘΗΚΑΝ

Σε επίπεδο κουζίνας:

- το fried chicken σημείωσε τη μεγαλύτερη ανάπτυξη, αυξάνοντας σημαντικά το μερίδιό του στις παραγγελίες, ενώ η πίτσα ακολούθησε στη δεύτερη θέση
- κατηγορίες όπως το sushi κινήθηκαν χαμηλότερα σε σχέση με μια συνηθισμένη ημέρα
- ο γύρος χοιρινός σε πίτα αναδείχθηκε στο δημοφιλέστερο προϊόν των ημιτελικών
- το Chicken Melt του Jackaroo αποτέλεσε την έκπληξη της βραδιάς, καταγράφοντας σημαντική αύξηση σε σχέση με μια συνηθισμένη ημέρα

Τέλος, όλες οι συσκευασίες Coca-Cola, από τα 330ml έως τα 1,5 λίτρα, καθώς και οι επιλογές Coca-Cola Zero, σημείωσαν αξιοσημείωτη άνοδο.



• **CONAGRA BRANDS**

ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΓΙΑ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

Σε τροχιά εκτεταμένου μετασχηματισμού εισέρχεται η Conagra Brands, καθώς ο νέος CEO της εταιρείας, John Brase, προωθεί ένα σχέδιο αναδιάρθρωσης με στόχο την επιστροφή σε βιώσιμη αναπτυξιακή πορεία. Μόλις ενάμιση μήνα μετά την ανάληψη των καθηκόντων του, ο πρώην επικεφαλής της J.M. Smucker ξεκαθαρίζει ότι η εταιρεία θα προχωρήσει σε "τολμηρές αποφάσεις", θεωρώντας πως η έως σήμερα στρατηγική έχει επιβαρυνθεί από ένα υπερβολικά πολύπλοκο χαρτοφυλάκιο προϊόντων και ανεπαρκείς επενδύσεις στις ταχύτερα αναπτυσσόμενες κατηγορίες των snacks και των κατεψυγμένων τροφίμων.

Η ΝΕΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής, η Conagra:

- ανακοίνωσε μείωση του μερίσματος κατά 50%, προκειμένου να απελευθεώσει κεφάλαια για αυξημένες επενδύσεις στα εμπορικά της σήματα και στην εφοδιαστική αλυσίδα
- ξεκινά συνολική αξιολόγηση του χαρτοφυλακίου της, αφήνοντας ανοιχτό το ενδεχόμενο αποεπενδύσεων και πώλησης ορισμένων brands
- δίνει προτεραιότητα στη μείωση των περίπου 5.500 κωδικών προϊόντων, επιδιώκοντας μεγαλύτερη λειτουργική αποδοτικότητα και καλύτερη αξιοποίηση



John Brase, CEO, Conagra Brands

των βασικών εμπορικών σημάτων της εταιρείας

ΒΡΑΧΥΧΡΟΝΙΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ

Παρά τις παρεμβάσεις, οι βραχυπρόθεσμες προοπτικές παραμένουν πιεσμένες. Για το οικονομικό έτος 2027, η Conagra προβλέπει υποχώρηση των οργανικών καθαρών πωλήσεων κατά 1%-3%, μετά τη μικρή μείωση που κατέγραψε την προηγούμενη χρήση.

Ωστόσο, ο John Brase εμφανίζεται αισιόδοξος ότι οι αλλαγές θα δημιουργήσουν τις προϋποθέσεις για επιστροφή στην ανάπτυξη, τονίζοντας ότι η εταιρεία θα συνεχίσει να λαμβάνει αποφάσεις που θα ενισχύσουν τη μακροπρόθεσμη ανταγωνιστικότητά της.

ΣΤΟ ΠΛΑΝΟ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Στη στρατηγική της νέας διοίκησης περιλαμβάνονται και εξαγορές, αν και προς το παρόν η προσοχή στρέφεται σε μικρότερες, συμπληρωματικές συμφωνίες, καθώς βασική προτεραιότητα παραμένει η μείωση του δανεισμού πριν εξεταστούν μεγαλύτερες κινήσεις. Η διοίκηση εκτιμά ότι η απλοποίηση του χαρτοφυλακίου θα επιτρέψει στην εταιρεία να κατευθύνει περισσότερους πόρους στα brands με τις μεγαλύτερες προοπτικές ανάπτυξης.

Οι αναλυτές αντιμετωπίζουν θετικά τη νέα στρατηγική, επισημαίνοντας ωστόσο ότι θα χρειαστούν απτά δείγματα βελτίωσης των οικονομικών επιδόσεων για να επιβεβαιωθεί η αποτελεσματικότητά της. Την ίδια στιγμή, τα αποτελέσματα του δ' οικονομικού τριμήνου ήταν ενθαρρυντικά, καθώς οι καθαρές πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 3,6%, στα \$2,9 δισ., με τις κατηγορίες των κατεψυγμένων και ψυχόμενων τροφίμων να συνεχίζουν να αποτελούν τον βασικό μοχλό ανάπτυξης της εταιρείας.

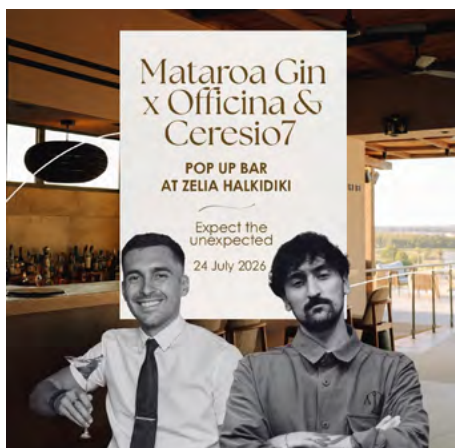
• **BEVERAGE WORLD**

ΤΟ MATAROA MEDITERRANEAN GIN ΦΕΡΝΕΙ ΤΗΝ COCKTAIL ΣΚΗΝΗ ΣΕ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥΣ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ

Το Mataroa Mediterranean Gin, το οποίο χαρακτηρίζεται ως το πρώτο σε πωλήσεις ελ-

ληνικό Premium Gin, ενισχύει τη φετινή καλοκαιρινή του παρουσία μέσα από συνε-

ργασίες με αναγνωρισμένα bars της διεθνούς cocktail σκηνής.



Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας, το Mataroa Mediterranean Gin συνεργάζεται με κορυφαία resorts στην Ελλάδα, φιλοξενώντας σειρά από exclusive guest shifts, όπου βραβευμένοι bartenders από το Μιλάνο και το Λονδίνο δημιουργούν signature cocktails με βάση το ελληνικό premium spirit.

Το πρόγραμμα:

- 12 Ιουνίου - Moebius bar | Μιλάνο - Andronis Arcadia | Σαντορίνη
- 24 Ιουλίου - Officina & Ceresio7 | Μιλάνο - Zelia Halkidiki
- 8 Αυγούστου - Giulia Cuccurullo | Artesian bar | Λονδίνο - One&Only Kea

• **METRO**

ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΕ ΩΣ ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ MOST ADMIRABLE COMPANIES ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στη λίστα με τις Most Admired Companies στην Ελλάδα εντάχθηκε η METRO, στο πλαίσιο του θεσμού του Fortune Greece που αναδεικνύει τις επιχειρήσεις με την ισχυρότερη φήμη και την υψηλότερη εκτίμηση από την αγορά.

Όπως αναφέρει η ανακοίνωση, "με σταθερούς στόχους και στρατηγικό προσανατολισμό, η METRO ακολουθεί αναπτυξιακή πορεία, υλοποιώντας επενδύσεις στο δίκτυο καταστημάτων, στις υποδομές, στην εφοδιαστική αλυσίδα, στην τεχνολογία και στον ψηφιακό μετασχηματισμό της. Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει να δίνει έμφαση στη δημιουργία ενός σύγχρονου επιχειρηματικού μοντέλου, με επίκεντρο την υπεύθυνη λειτουργία και τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη".

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Η πιστοποίησή της ως Top Employer αποτελεί, σύμφωνα με την METRO, επιβεβαίωση της δέσμευσής της για τη δημιουργία ενός σύγχρονου εργασιακού περιβάλλοντος, το οποίο προσφέρει προοπτικές εξέλιξης, λει-



τουργεί με υπευθυνότητα και βασίζεται στον σεβασμό προς τους εργαζομένους της. Ο Αριστοτέλης Παντελιάδης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της METRO, δήλωσε σχετικά: "Η διάκριση της METRO ως μία από τις πιο αξιολογούμενες εταιρείες στην Ελλάδα αποτελεί μια σημαντική αναγνώριση της διαχρονικής μας πορείας. Καθώς φέτος συμπληρώνουμε 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά, η αναγνώριση αυτή επιβεβαιώνει τη σχέση εμπιστοσύνης που έχει οικοδομηθεί με την Αγορά και τους συνεργάτες μας και τη συνολική αξιοπιστία της εταιρείας διαχρονικά. Ταυτόχρονα, ενισχύει τη δέσμευσή μας να συνεχίσουμε με την ίδια συνέπεια να επενδύουμε στην ανάπτυξη, στην καινοτομία και στη δημιουργία αξίας για την ελληνική αγορά και την κοινωνία."



SME

D A I L Y

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

• ΕΥΡΩΠΗ

ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ ΝΕΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΩΝ ΣΤΕΝΩΝ ΤΟΥ ΟΡΜΟΥΖ

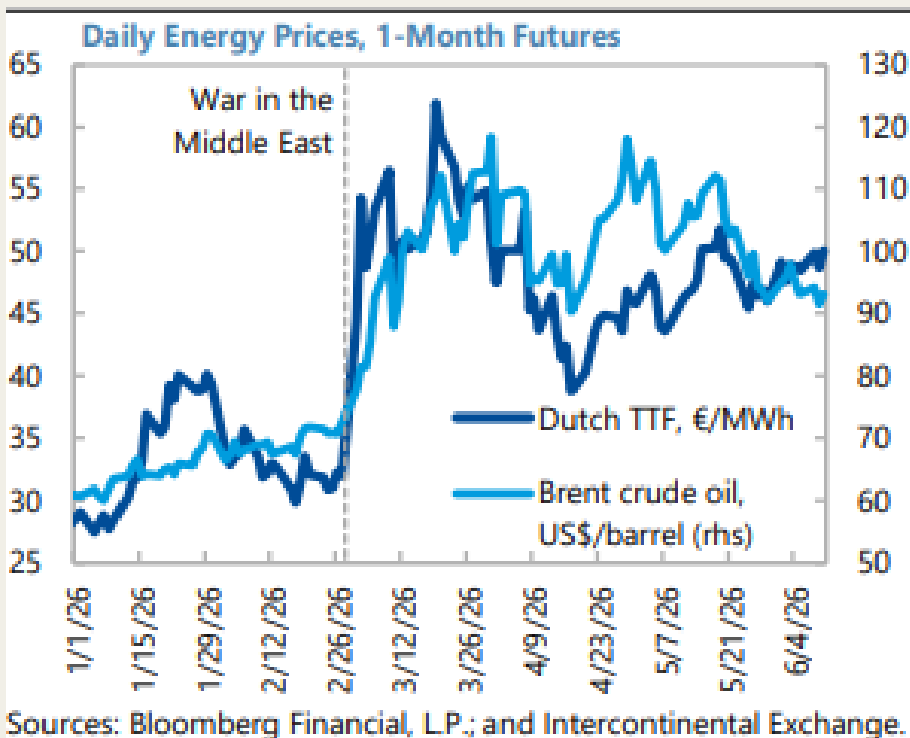
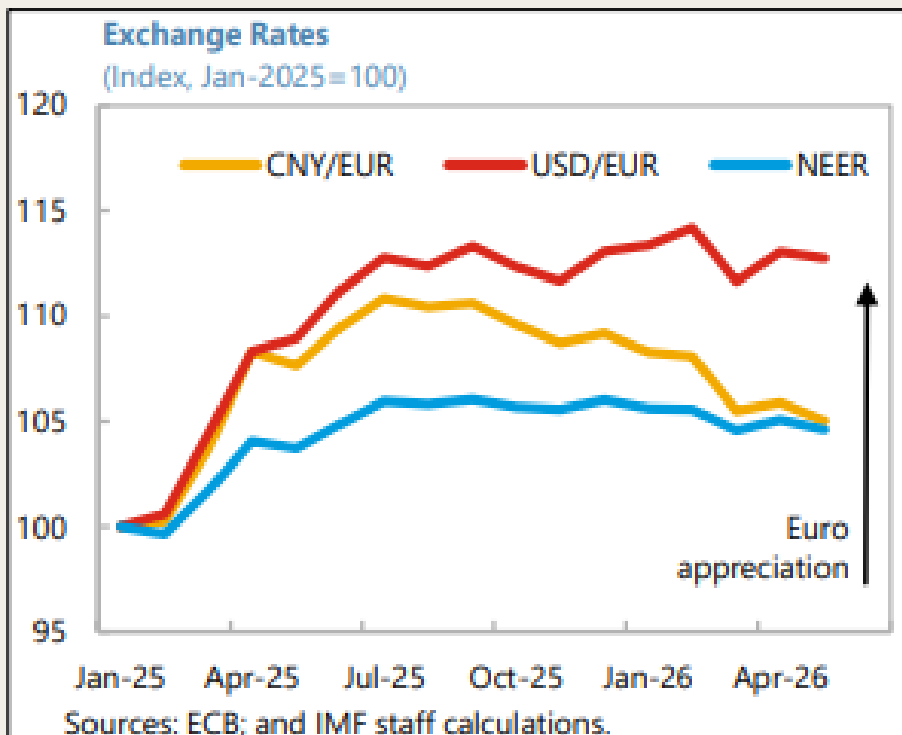
Η παγκόσμια οικονομία έχει μέχρι στιγμής απορροφήσει σε μεγάλο βαθμό τις επιπτώσεις από την ενεργειακή αναταραχή που προκάλεσαν οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή, ωστόσο η πιθανότητα μιας παρατεταμένης διαταραχής στα Στενά του Ορμούζ επαναφέρει στο προσκήνιο τους κινδύνους για τον πληθωρισμό, τα επιτόκια και την ανάπτυξη. Η διάρκεια της κρίσης αποτελεί τον βασικό παράγοντα που θα καθορίσει το μέγεθος των επιπτώσεων, καθώς μια προσωρινή διαταραχή στις ενεργειακές ροές μπορεί να απορροφηθεί από τις αγορές, ενώ ένα παρατεταμένο κλείσιμο της στρατηγικής θαλάσσιας οδού θα μπορούσε να οδηγήσει σε νέο ενεργειακό σοκ, με σημαντικές επιπτώσεις ιδιαίτερα για την Ευρώπη.

ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΗΣ CAPITAL ECONOMICS

Σύμφωνα με την Capital Economics, οι αγορές εξακολουθούν να θεωρούν ως βασικό σενάριο ότι η αναστάτωση στα Στενά του Ορμούζ θα είναι προσωρινή και ότι οι ροές πετρελαίου θα συνεχιστούν τους επόμενους μήνες. Στο πλαίσιο αυτό, ο οίκος εκτιμά ότι η τιμή του πετρελαίου Brent θα διαμορφωθεί στα \$80 το βαρέλι στο γ' τρίμηνο του έτους και στα \$75 στο δ' τρίμηνο. Ωστόσο προειδοποιεί ότι ένα παρατεταμένο κλείσιμο των Στενών θα μπορούσε να οδηγήσει τις αγορές πετρελαίου σε σημείο καμπίης, καθώς τα αποθέματα βρίσκονται ήδη σε χαμηλά επίπεδα. Σε ένα δυσμενές σενάριο, όπου το πετρέλαιο αυξάνεται στα \$150 το βαρέλι και οι ευρωπαϊκές τιμές φυσικού αερίου φτάνουν τα €90/MWh, η Ευρωζώνη θα μπορούσε να βρεθεί αντιμέτωπη με συνθήκες στασιμότητας, με τον πληθωρισμό να ξεπερνά το 6% και την ανάπτυξη να επιβραδύνεται σημαντικά. Ο οίκος επισημαίνει ότι ένα νέο ενεργειακό σοκ θα δημιουργούσε δύσκολες συνθήκες για τις κεντρικές τράπεζες, καθώς θα έπρεπε να ισορροπήσουν μεταξύ της ανάγκης αντιμετώπισης του πληθωρισμού και της στήριξης της οικονομικής δραστηριότητας.

ΚΡΙΣΙΜΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Στους κινδύνους που δημιουργεί μια παρατεταμένη ενεργειακή αναταραχή αναφέρθηκε στο BnB Daily και ο Μάνος Χα-



τζηδάκης, επικεφαλής επενδυτικής στρατηγικής της Beta Securities. Όπως σημείωσε, το κλείσιμο των Στενών του Ορμούζ αποτελεί έναν εν δυνάμει κίνδυνο, καθώς η αύξηση του ενεργειακού

κόστους μπορεί να μεταφερθεί στην κατανάλωση, επηρεάζοντας τόσο τα νοικοκυριά όσο και την ευρύτερη οικονομική δραστηριότητα. Παράλληλα, υπογράμμισε ότι μια παρατεταμένη κρίση θα μπορούσε να δη-

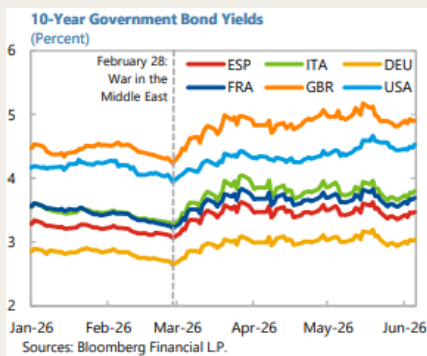
μιουργήσει πιέσεις στα επιτόκια και να επιβαρύνει την ανάπτυξη.

Σύμφωνα με τον ίδιο, ιδιαίτερη σημασία έχει ο χρόνος που θα διαρκέσει η αναταραχή, καθώς μια παρατεταμένη κατάσταση μέσα στο καλοκαίρι θα μπορούσε να δημιουργήσει μεγαλύτερες πιέσεις κατά τη διάρκεια του χειμώνα, ειδικά για την Ευρώπη λόγω της ενεργειακής της εξάρτησης. Αναφερόμενος στις αγορές, ο κ. Χατζηδάκης σημείωσε ότι οι επενδυτές ενδέχεται να περιορίσουν την έκθεσή τους σε περιόδους αυξημένης αβεβαιότητας, ενώ επισήμανε ότι το ελληνικό χρηματιστήριο, μετά την άνοδο περίπου 19% από την αρχή του έτους, εμφανίζει περιθώρια για μια πιθανή διόρθωση.

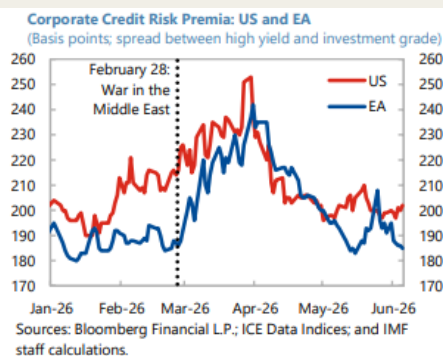
Με άλλους παράγοντες της αγοράς που μίλησε το BnB Daily, θεωρούν την πρόβλεψη για πληθωρισμό 6% υπερβολική, σχολιάζοντας πως στο σενάριο παράτασης της σύγκρουσης, το 3%-4% θα ήταν πιο ρεαλιστική εκτίμηση.

Η ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΔΝΤ

Την ίδια στιγμή, το ΔΝΤ σε έκθεσή του επισημαίνει ότι οι γεωπολιτικές εντάσεις και οι ενεργειακές διαταραχές αποτελούν σημαντικό παράγοντα αβεβαιότητας για την



πορεία της Ευρωζώνης. Το Ταμείο υπογραμμίζει ότι μια παρατεταμένη αύξηση των τιμών ενέργειας θα μπορούσε να επιβαρύνει την ανάπτυξη και να ενισχύσει εκ νέου τις πληθωριστικές πιέσεις. Η βασική πρόκληση για την Ευρώπη είναι η διαχείριση ενός νέου κύκλου ενεργειακής αβεβαιότητας, σε μια περίοδο κατά



την οποία οι οικονομίες επιχειρούν να διατηρήσουν την αναπτυξιακή τους δυναμική και οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ήδη αυξημένο λειτουργικό κόστος.

Το κοινό σημείο στις εκτιμήσεις Capital Economics, ΔΝΤ και αγοράς είναι ότι η εξέλιξη της κρίσης θα κριθεί από τη διάρκεια και την ένταση των διαταραχών. Το πετρέλαιο, και ιδιαίτερα οι τιμές των προϊόντων διύλισης όπως το diesel και η κηροζίνη, αναμένεται να αποτελέσουν τους βασικούς δείκτες για το κατά πόσο η ενεργειακή αναστάτωση θα μετατραπεί σε ευρύτερη οικονομική πίεση.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

• Debrief •

ΕΧΕΙ ΧΑΘΕΙ Η ΜΠΑΛΑ;

Στο νησί (ένα είναι το νησί) και λίγο νοτιότερα ασχολούνται με τον αποκλεισμό από τον τελικό του Μουντιάλ. Αναρωπιούνται πώς και γιατί χάθηκε η μπάλα. Έφταιγε ο Τούχελ; Τσάντισε ο Μπέλιγκχαμ τον Μέσι; Δεν τράβηξε ο Εμπαπέ; Ή μήπως τον κλείδωσε ο Ντε Λα Φουέντε;

Όσο, όμως, Άγγλοι και Γάλλοι ασχολούνται με την κανονική μπάλα, οι χώρες τους έχουν να αντιμετωπίσουν και άλλα προβλήματα. Και αν ένας χαμένος ημιτελικός σε Μουντιάλ ξεχνιέται σε λίγο καιρό, για άλλα πράγματα δεν υπάρχει η πολυτέλεια να χαθεί η μπάλα. Στην Βρετανία αναγκάζονται να προχωρήσουν σε... κρατικοποιήσεις. Συγκεκριμένα, στην κρατικοποίηση της British Steel, σχεδόν 40 χρόνια μετά την ιδιωτικοποίησή της (το 1988 επί Μ. Θάτσερ). Σε περίπτωση που δεν το έκαναν, η εταιρεία κινδύνευε με λουκέτο και η Βρετανία θα γινόταν η μόνη χώρα των G7 χωρίς την ικανότητα να παράγει πρωτογενή χάλυβα. Να ση-

μειωθεί ότι η σύγχρονη μέθοδος παραγωγής χάλυβα ανακαλύφθηκε από Άγγλο το 1856. Και το 2026 κινδύνευε να μείνει χωρίς εργοστάσιο παραγωγής!

Στην Γαλλία μια [νέα έκθεση](#), που παρήγαγε η κυβέρνηση, έδειξε ότι τα δημόσια οικονομικά της χώρας πάνε από το κακό στο χειρότερο και απαιτούνται μέτρα τώρα. Αν δεν ληφθούν, το δημόσιο χρέος θα αυξηθεί από 118% του ΑΕΠ το 2026 σε περισσότερο από 130% μέχρι το τέλος της δεκαετίας. Οι ετήσιες πληρωμές τόκων θα φτάσουν τα €124 δισ. έως το 2030 από €78 δισ. φέτος. Αν συνεχιστεί αυτή η πορεία το κόστος δανεισμού της κυβέρνησης μπορεί να ξεπεράσει την οικονομική ανάπτυξη. Να σημειωθεί εδώ ότι η Γαλλία είναι δεύτερη μεγαλύτερη οικονομία στην ΕΕ, με ό,τι σημαίνει αυτό.

Ας το παραδεχθούμε. Κάτι δεν πήγε καθόλου, μα καθόλου καλά. Ούτε στην Γαλλία, ούτε στην Αγγλία, αλλά ούτε και σε πολλές

άλλες χώρες που κάποτε όριζαν τις παγκόσμιες ισορροπίες. Το οξύμωρο, βέβαια, είναι ότι κάτι δεν πήγε καλά ούτε την Γαλλία που ο κρατισμός καλά κρατεί, ούτε στην Βρετανία που η ιδιωτική πρωτοβουλία αποθεώνεται. Μέσα σε διάστημα λίγο πάνω από μία γενιά, το αποτύπωμα τέτοιων χωρών στο παγκόσμιο σπερέωμα ελάφρυνε δραματικά. Οι οικονομίες τους σταμάτησαν να παράγουν καινοτομία ή εν πάσει περιπτώσει, δεν έπαιζαν μπάλα μόνες τους, και βρέθηκαν αντιμέτωπες με νέους διψασμένους παίκτες, που γυάλιζε το μάτι τους για πρόοδο.

Και τώρα; Τώρα, η λύση είναι μία: παραδοχή του προβλήματος και αλλαγή πορείας. Αυτός ο δρόμος, βέβαια, στην αρχή έχει πόνο και τα αποτελέσματα δεν φαίνονται αμέσως. Έχουν τα κόστη να το κάνουν; Δεν θα στοιχηματίζαμε υπέρ τους.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΕΣΤΙΑΣΗΣ, ΠΟΥ ΚΑΝΕΙ €15.000 ΤΖΙΡΟ ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ

Υπάρχουν concepts που γεμίζουν. Και υπάρχουν κι εκείνα που δημιουργούν... ουρές. Στην αγορά της εστίασης κυκλοφορεί εδώ και εβδομάδες μια ιστορία, που έχει γίνει αντικείμενο συζήτησης στην πιάτσα. Αφορά κατάστημα γνωστής αλυσίδας γρήγορου φαγητού, το οποίο, σύμφωνα με πληροφορίες, εκτιμάται ότι φτάνει ημερησίους τζίρους €15.000 (στις καλές ημέρες). Όχι, δεν βρίσκεται σε κάποιο τουριστικό νησί. Ούτε σε εμπορικό δρόμο της Αθήνας

με εκατοντάδες χιλιάδες επισκέπτες. Βρίσκεται σε μια γειτονιά, που απέδειξε πως, όταν ένα concept κουμπώσει με τις ανάγκες του κοινού, η απόδοση μπορεί να ξεπεράσει κάθε αρχική πρόβλεψη. Οι ίδιες πληροφορίες λένε ότι η επιτυχία δεν πέρασε απαρατήρητη από τη διοίκηση της αλυσίδας. Κάθε άλλο.

Το συγκεκριμένο μοντέλο φαίνεται πως χρησιμοποιείται ήδη ως οδηγός για την επόμενη φάση ανάπτυξης. Και εδώ βρί-

σκεται το δεύτερο στοιχείο του γρίφου. Το brand έχει ήδη αποφασίσει να ανοίξει τα φτερά του και εκτός των περιοχών, όπου είχε μέχρι σήμερα ισχυρή παρουσία, αναζητώντας νέες πολιτείες και διαφορετικές αγορές. Όσοι γνωρίζουν τις εξελίξεις, λένε ότι οι αποφάσεις έχουν ληφθεί και η επέκταση βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη.

Να το πάρει το ποτάμι; Είναι το κατάστημα του Mailo's στο Περιστέρι.

EFOOD: Ο ΠΡΟΣΩΡΙΝΟΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ ΚΑΙ Ο... ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΑΓΟΡΑΣΤΗΣ

Η πρώτη ανάγνωση της συμφωνίας Uber - Delivery Hero ήταν απλή: η efood αλλάζει χέρια. Η δεύτερη, όμως, είναι πολύ πιο ενδιαφέρουσα. Και μάλλον εκεί βρίσκεται η πραγματική είδηση. Σύμφωνα με την επίσημη ανακοίνωση της Delivery Hero, η efood δεν περνά στην Uber, αλλά στην αμερικανική επενδυτική εταιρεία SSW Partners, μαζί με ακόμη 13 δραστηριότητες σε Ευρώπη και Λατινική Αμερική. Αυτό όμως που πέρασε σχεδόν απαρατήρητο βρίσκεται λίγες γραμμές παρακάτω. Η ίδια η SSW Partners δηλώνει ότι αναλαμβάνει να βρει τους "κατάλληλότερους μακροπρόθεσμους ιδιοκτήτες" για τις επιχειρήσεις που αποκτά. Με απλά λόγια, δεν αγοράζει την efood για να την κρατήσει. Την αγοράζει για να τη μεταβιβάσει όταν κρίνει ότι θα έχει βρεθεί ο κατάλληλος επενδυ-

τής. Πρόκειται για μια πρακτική που χρησιμοποιείται συχνά σε μεγάλες διεθνείς συναλλαγές, κυρίως όταν υπάρχουν ζητήματα ανταγωνισμού. Η Uber, προφανώς γνώριζε ότι αν αποκτούσε απευθείας όλες τις δραστηριότητες της Delivery Hero στις αγορές όπου οι δύο όμιλοι ανταγωνίζονται ο ένας τον άλλο, δύσκολα θα περνούσε τον έλεγχο των αρχών ανταγωνισμού. Η συγκέντρωση θα ήταν υπερβολικά μεγάλη σε αρκετές χώρες. Έτσι, η λύση που επελέγη ήταν διαφορετική. Ωστόσο, για την ελληνική αγορά έχει ιδιαίτερη σημασία. Για πρώτη φορά μετά από χρόνια, η μεγαλύτερη πλατφόρμα delivery της χώρας αποκτά ουσιαστικά έναν... προσωρινό ιδιοκτήτη. Προς το παρόν πάντως δεν αλλάζει τίποτα στην καθημερινή λειτουργία της εταιρείας. Άλλωστε, η επίσημη ανακοίνωση προβλέπει ότι οι

δραστηριότητες θα συνεχίσουν να λειτουργούν πάνω στην ίδια τεχνολογική και επιχειρησιακή υποδομή της Delivery Hero, με τις ίδιες τοπικές ομάδες και τα ίδια εργαλεία διαχείρισης. Το ενδιαφέρον, επομένως, μεταφέρεται στην επόμενη ημέρα. Ποιος θα είναι ο τελικός αγοραστής της efood; Θα αναζητηθεί στρατηγικός επενδυτής από τον χώρο της τεχνολογίας ή του delivery; Η μήπως κάποιος μεγάλος επενδυτικός όμιλος θα επιχειρήσει να δημιουργήσει έναν νέο περιφερειακό παίκτη; Οι απαντήσεις δεν υπάρχουν ακόμη. Υπάρχει όμως ένα δεδομένο: η ιστορία της efood δεν τελείωσε με τη συμφωνία Uber - Delivery Hero. Αντίθετα, μόλις μπήκε σε ένα νέο κεφάλαιο, με έναν ενδιάμεσο ιδιοκτήτη και έναν άγνωστο -προς το παρόν- τελικό προορισμό...

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

Business Opinions - Business Secrets - Τράπεζες
Ναυτιλία - Real Estate - Μετακινήσεις Στελεχών

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΜΗ**

ΒΡΑΒΕΥΘΗΚΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΤΗΣ ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Βραβείο “Επιχειρηματικής Εξωστρέφειας” για τη Μιχαήλ Αραμπατζή “Ελληνική Ζύμη” στον θεσμό “Πρωταγωνιστές της Ελληνικής Οικονομίας”, με βάση τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας και την εδραίωση της παρουσίας της στις διεθνείς αγορές. Η εταιρεία δήλωσε πως οδηγεί διαχρονικά την ανάπτυξη της αγοράς των καταψυγμένων προϊόντων ζύμης και συμβάλει σημαντι-



κά στη διάδοση των ελληνικών προϊόντων, συνεισφέροντας στην εξαγωγική δραστηριότητα της χώρας και την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Με ένα διαφοροποιημένο και εμπορικά ευθυγραμμισμένο προϊόντικό χαρτοφυλάκιο, ισχυρή αξία εταιρικού ονόματος και ανταγωνιστική θέση στις αγορές, η εταιρεία στοχεύει σε συνεχόμενους ρυθμούς ανάπτυξης και το 2026.

Business Insight

ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΝΕΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΝΤ ΑΦΟΡΟΥΝ (ΚΑΙ) ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ & EURONEXT ATHENS

Δυσοίωνες για την ευρωπαϊκή οικονομία οι τελευταίες προβλέψεις του ΔΝΤ. Σύμφωνα με τους οικονομολόγους του Ταμείου

ο πόλεμος στην Μέση Ανατολή έχει αποδυναμώσει την οικονομία της Ευρώπης, στο 1,4% ρυθμός ανάπτυξης του 2025, χαμηλώνει σε 0,9% για το 2026 και 1,2% το 2027. Παράλληλα όμως, ο πληθωρισμός από το 2,1% το 2025, ανεβαίνει στο 2,9% το 2026 για να μειωθεί σε 2,3% το 2027. Πρακτικά, και πολύ απλά, **ο πληθωρισμός τρώει την ισχύνη ανάπτυξη.**

Συν τω χρόνω, **από φθινόπωρο θα έχει να διαχειριστεί την πιθανότητα επιδείνωση της κατάστασης στο ενεργειακό,** και να αντιμετωπίσει το υπέρβαρο ακριβότερου κόστους χρήματος (καθώς προεξοφλείται ακόμη μία αύξηση επιτοκίων ή στην συνεδρίαση του Σεπτεμβρίου (9-10/9) ή του Οκτωβρίου (28-29/10)). Παρεμπιπτόντως, μετά την νέα ανάφλεξη στην Μέση Ανατολή, με νέα άνοδο για τις τιμές πετρελαίου ο ενδεχόμενος κίνδυνος εσπευσμένης αύξησης στη συνεδρίαση στις 22-23 Ιουλίου ξεορκίζεται από την επικεφαλής της ΕΚΤ.

Δύο λεπτομέρειες που μετρούν στη διαμόρφωση του πληθωρισμού.

Οι (προθεσμιακές) τιμές του Brent διαμορφώνονται περίξ των \$85, σχετική σταθεροποίηση, που προσοχή όμως, αποδίδεται όχι στην ελεύθερη ναυσιπλοΐα μέσω των Στενών (δηλαδή νέες ποσότητες πετρελαίου) αλλά στην κατανάλωση αποθεμάτων. Γεγονός

που οδήγησε τον Διεθνή Οργανισμό Ενέργειας σε **νέες προειδοποιήσεις για κίνδυνο έλλειψης καυσίμων, σε ένα μήνα.** Επίσης, το TTF επανέρχεται πάνω από τα €52/Mwhr, **οι ευρωπαϊκές δεξαμενές φυσικού αερίου αδειάζουν,** ο συνδυασμός των αλληπάλληλων καυσώνων στην Ευρώπη και ο χειμώνας που ακολουθεί, μάλλον σε σενάριο τρόμου παραπέμπουν παρά σ' οτιδήποτε άλλο.

Και ενώ διαδραματίζονται αυτά, **το Πλαίσιο Κρατικών Ενισχύσεων της Συμφωνίας για Καθαρή Βιομηχανία - Clean Industrial Deal State Aid Framework παραμένει ανενεργό.** Την ίδια ώρα εκτελεστικοί διευθυντές του Ταμείου παραπέμπουν και στο συνεχιζόμενο αδιέξοδο, στο τέλος του Ουκρανικού όπου συντηρείται ανοικτό το μέτωπο. Συν τω χρόνω με της Μέσης Ανατολής, με το αδιέξοδο των Στενών. Οι ίδιοι αφήνουν και ένα... **υπονοούμενο για την απειλή των “ιδιωτικών πιστώσεων” (private credit)** υποδεικνύοντας την ανάγκη συνεχούς/ενδελεχούς παρακολούθησης των stablecoins.

Ερχόμαστε σε ό,τι μας αφορά ειδικότερα. Εδώ και καιρό, κυρίως από την αρχή της συμφωνίας για... εκκευρία ΗΠΑ-Ιράν, η μεν Ουάσιγκτον έχει επιτρέψει την χρήση “κρίσιμων ενεργειακών αποθεμάτων”, το δε Πεκίνο έχει μειώσει δραστικά τις εισαγωγές- δηλαδή και η Κίνα κάνει χρήση στρατηγικών αποθεμάτων (τα μεγαλύτερα στον κόσμο). **Η Ευρώπη; Σχεδόν απόλυτα εξαρτώμενη από**

εισαγωγές (που τιμολογούνται σε δολάριο/και με συναλλαγματική διαφορά της ισοτιμίας του ευρώ) δεν έχει και πολλές επιλογές, ή μάλλον δεν έχει επιλογές, **ει μη μόνον να αναγκασθεί να πληρώσει ακριβότερα για λιγότερα καύσιμα** (ισχύει όσο συνεχίζεται το αδιέξοδο στα Στενά). **Πού μπορεί να προσβλέπει η Ευρώπη;** Στο διάστημα μέχρι τις ενδιάμεσες εκλογές στις ΗΠΑ (σ.σ. 3 Νοεμβρίου) **να ακριβύνει τόσο το γαλόνι στην αμερικανική αγορά, όσο για να αναγκασθεί να χαλαρώσει τα μέτρα ο Trump.** Κάτι σαν...μάννα, καθώς η Ευρώπη στερείται ιδίων στρατηγικών αποθεμάτων.

Πού οδηγούν αυτά την ευρωπαϊκή οικονομία; Προς ακόμη ασθενέστερη ανάπτυξη. Θα περιοριστώ στο να θυμίσω πως **για τις ελληνικές εξαγωγές κυρίαρχη αγορά είναι η Ευρωζώνη & η ΕΕ,** καθώς απορροφά το 55% έως 60% (και το 65% εάν αφαιρεθούν τα πετρελαιοειδή). Και ότι **διαχρονικά το 70%-80% του εισερχόμενου τουρισμού προέρχεται από την ευρωπαϊκή αγορά,** με το καρέ Γερμανίας, Αγγλίας, Γαλλίας, Ιταλίας να εισφέρει το σχεδόν 50% των εσόδων (από ευρωπαίους επισκέπτες). Θεωρώ πως, αυτά τα δύο αρκούν, όσον αφορά στην... διαδραστικότητα μίας ύφεσης στην Ευρώπη.

Αντίστοιχη υπάρχει- αναλογικά πάντα- και **με τις εισηγμένες στο Euronext Athens, που στην συνολική αποτίμηση των €190 δισ. (τέλος Ιουνίου)** αποτυπώνεται η εκτιμώμενη κερδοφορία του 2026.

• ΘΕΟΝΗ

ΝΕΑ ΔΙΕΘΝΗΣ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΠΟ ΤΟ SGS INSTITUT FRESENIUS

Μία ακόμη διεθνή αναγνώριση της ποιότητάς του έλαβε το Φυσικό Μεταλλικό Νερό Θεόνη, καθώς απέκτησε αναγνώριση καταλληλότητας για την προετοιμασία βρεφικών τροφών στην Γαλλία και την Γερμανία από το SGS Institut Fresenius, έναν από τους αναγνωρισμένους ανεξάρτητους οργανισμούς

δοκιμών, επιθεωρήσεων και πιστοποίησης διεθνώς. Η συγκεκριμένη αναγνώριση προέκυψε μετά από αυστηρούς και επαναλαμβανόμενους ελέγχους σε περισσότερες από 800 παραμέτρους. Η πιστοποίηση αφορά μία από τις πιο απαιτητικές χρήσεις νερού, την προετοιμασία βρεφικών τροφών.



SECRETCREIPE

Avramar: Τα new entry των Καναδών στο ΔΣ

Η ολοκλήρωση της εξαγοράς της Avramar από τον канаδικό όμιλο Cooke φέρνει άμεσες αλλαγές στη διοικητική πυραμίδα της εταιρείας, επισφραγίζοντας και επίσημα τη μετάβαση στη νέα εποχή. Στο νέο διοικητικό συμβούλιο, του οποίου η ηγεσία έχει οριστεί έως τις 7 Ιουλίου 2030, ο Λεωνίδας Κολιούλης διατηρεί τη θέση του ως Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος. Ο Αντώνης Γιαννόπαπας αναλαμβάνει καθήκοντα Αντιπροέδρου. Στο σχήμα εισέρχονται πλέον και δύο ανώτερα στελέχη του канаδικού ομίλου, οι Ryan Mark Andrew και Matthew Gordon Roach. Το νέο ΔΣ έρχεται μόλις λίγες ημέρες μετά την οριστικοποίηση του deal και συμπίπτει με την πρώτη επίσημη εμφάνιση της Cooke στην Ελλάδα. Μάλιστα, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Glenn Cooke, αναμένεται στην Αθήνα την επόμενη εβδομάδα, όπου θα παραθέσει δεξίωση με αφορμή τη νέα επένδυση του ομίλου στη χώρα. Στην εκδήλωση αυτή, θα δώσει το "παρών" και η πρέσβειρα του Καναδά στην Ελλάδα, Sonya Thissen.

Editorial

Ο TUCHEL ΚΑΙ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΡΙΣΚΟ

Τα όσα συνέβησαν στο γήπεδο της Ατλάντα, προχθές το βράδυ, μου έφεραν συνειρμούς στο επιχειρείν.

Η επιλογή του Γερμανού προπονητή της Αγγλίας, Tuchel, να βάλει την ομάδα να παίζει με τέσσερα στόπερ και full άμυνα, απέναντι στην Αργεντινή, για να διατηρήσει το προβάδισμα, ήταν απόλυτα καταστροφική.

Αντί να φρεσκάρει την επίθεση και να τολμήσει να παίζει στα ίσια τους Αργεντινούς, οι οποίοι έχουν δείξει σε αυτό το Mundial ότι δεν είναι και οι πιο συνεπείς στα μετόπισθεν, αποφάσισε όχι απλά να μη ρισκάρει, αλλά να παρουσιάσει την Αγγλία ως πολύ μικρή ομάδα, που φοβάται-τρέμει να κοιτάξει στα μάτια τον αντίπαλό της.

Ακόμα και το αδύναμο και απόλυτο αουρσάιντερ, Πράσινο Ακρωτήριο, δεν είχε μασήσει και την οδήγησε στο 2-2 και στην παράταση.

Και η Αίγυπτος το πάλεψε μέχρι τελευταία στιγμή και αν είχε ισότιμη αντιμετώπιση από τη διαιτησία, ίσως τα πράγματα να ήταν αλλιώς.

Όμως, ο φοβικός - όπως αποδείχτηκε - Γερμανός, τα έκανε πάνω του και προσπάθησε - πλήρως ανεπιτυχώς - να κρατήσει το 1-0.

Μου θύμισε τις περιπτώσεις επιχειρηματιών, οι οποίοι κινούνται πάντα εκ του ασφαλούς, χωρίς την παραμικρή δόση ρίσκου. Αυτούς, δηλαδή, που δεν επενδύουν σε περιόδους κρίσης, αλλά μαζεύονται στο καβούκι τους, περιμένοντας μόνο πότε θα γυρίσει προς τα πάνω η αγορά και, φυσικά, πότε θα σκάσουν εθνικά και κοινοτικά κονδύλια.

Δικαίωμά τους;

Ασφαλώς.

100%.

Όπως και του Tuchel.

Με αμφίβολο, έως και κακό συνήθως αποτέλεσμα.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr