



# Σκληρά Τυριά Ελλάδας

Τυριά 6μηνης ωρίμανσης  
που παράγονται στην Ελλάδα



ΚΕΦΑΛΟΤΥΡΙ  
ΑΓΕΛΑΔΟΣ

3kg | 9kg | 2kg  
(Σαγανάκι)

ΓΡΑΒΙΕΡΑ  
ΑΓΕΛΑΔΟΣ

3kg | 9kg | 2kg





# 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 03 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2026  
ΤΕΥΧΟΣ 2303

## Editorial

Ο κακός καπιταλισμός  
και η σεζόν στην Μύκονο

## Debrief

Σας ευχαριστούμε, απολύεστε

## Business Maker

- Quiz: Ποιος λιανέμπορος αναζητά νέο προμηθευτή για μπισκότα PL πέραν της Βιολάντα
- Το στοίχημα της Coca Cola, ένα προσωπικό μήνυμα και ο πρέσβης... Καπουτζίδης

## SecretRecipe

Rocks η Grapes:  
Το αμερικάνικο όνειρο  
του τσίπουρου  
του Κωνσταντίνου Αργυρού

## Business Insight

Bally's/Intralot: Ανοικτή  
σε εξαγορές, ποια εταιρεία  
φωτογραφίζει



### • ΜΑΣΟΥΤΗΣ

Το 2ο Grand στην Αττική  
και οι τρεις εβδομάδες  
αναμονή για Κρητικό



### • ΠΙΝΔΟΣ

Ο σχεδιασμός για στροφή σε νέες  
αγορές υπό τις εξελίξεις  
στην Μέση Ανατολή  
- Σταθερό ξεκίνημα στο δίμηνο



### • ΒΙΟΛΑΡ

Παρέμεινε σε ζημιές λόγω τόκων  
και συναλλαγματικών διαφορών  
- Ίδρυσε θυγατρική στις ΗΠΑ



### • ΒΙΟ-ΥΓΕΙΑ

Αναλαμβάνει την αντιπροσώπευση  
της βρεφικής σειράς Holle - Πάνω  
από 15% η ανάπτυξη του 2025

AngelosP@7  
Παιδιά Μαναβική όχι από το supermarket.  
Reply 2

Lidl Hellas  
Όποιος ξέρει, ξέρει.  
Συνεργάζομαστε με παραγωγούς και  
προμηθευτές οπωρολαχανικών από όλη την  
Ελλάδα 🇬🇷 και διενεργούμε διαρκώς  
ποιοτικούς ελέγχους 🧐  
Έτσι εξασφαλίζουμε ότι τα φρούτα και τα  
λαχανικά φτάνουν σ' εσένα ολόφρεσκα,  
γεμάτα θρεπτική αξία και γεύση.  
Εσύ το γέλες! 🍏  
Reply 8



# Όποιος ξέρει ξέρει.



Γιατί αξίζει.

# ΝΗΣΤΕΙΑ

στα καλύτερά της!  
Vegan Cappuccino



σε 4 χεύσεις:



αμύγδαλο



βρώμη



καρύδα



σόγια

my  
DELIVERY

E-ORDER  
[www.gregorys.gr](http://www.gregorys.gr)  
f d i  
gregorys.gr gregorysgr gregorysgr



Download app!

# Γρηγόρης

• **ΒΙΟΛΑΡ**

# ΠΑΡΕΜΕΙΝΕ ΣΕ ΖΗΜΙΕΣ ΛΟΓΩ ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ - ΙΔΡΥΣΕ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Σε ζημιογόνο έδαφος, λόγω κυρίως συναλλαγματικών διαφορών αλλά και του κόστους εξυπηρέτησης του υψηλού δανεισμού της, παρέμεινε και στην χρήση 2024/2025 (που ολοκληρώθηκε στις 30/6/2025) η Βιολάρ, παρότι οι πωλήσεις της επέστρεψαν σε ανοδική τροχιά (+4,55%), στα €197,36 εκατ.

Είναι χαρακτηριστικό ότι στη χρήση 2024/2025 η εταιρεία πλήρωσε για τόκους €6,1 εκατ. έναντι €5,126 εκατ. την αμέσως προηγούμενη χρήση, ενώ τα έξοδα από συναλλαγματικές διαφορές αυξήθηκαν σε €10,54 εκατ. από €3,2 εκατ. στη χρήση 2023/2024.

Σημειώνεται ότι η Βιολάρ παράγει προϊόντα εκκοκκιστηρίου (εκκοκκισμένο βαμβάκι και βαμβακόσπορος) και εμπορεύεται εγχώρια γεωργικά προϊόντα, δημητριακά, γεωργικά φάρμακα και λιπάσματα. Βρίσκεται ανάμεσα στις κορυφαίες εταιρείες του κλάδου και έχει αποκτήσει σημαντική θέση ανάμεσα σε άλλους προμηθευτές της παγκόσμιας βιομηχανίας βάμβακος και δημητριακών.

την Ελλάδα, διαθέτει τα προϊόντα της σε 17 χώρες όπου πραγματοποιείται πάνω από το 95% του τζίρου της. Μεταξύ των χωρών αυτών περιλαμβάνονται οι:

- Βραζιλία
- Ισπανία
- Τουρκία
- Δυτική Αφρική ( Μάλι, Μπουρκίνα Φάσο, Ακτή Ελεφαντοστού, Μπενίν, Καμερούν, Τόγκο)
- Μεξικό
- ΗΠΑ

Η εταιρεία εντός της χρήσης 2024/2025 προχώρησε στην ίδρυση θυγατρικής στις ΗΠΑ και πιο συγκεκριμένα της Violar Holdings LLC στην πόλη Palos Hills της πολιτείας Ιλινόις με αρχικό κεφάλαιο \$1.000. Στις 7 Απριλίου 2025 αποφασίστηκε η αύξηση του κεφαλαίου της νεοσυσταθείσας εταιρείας σε \$2.201.000.



Βασίλης Μάρκου, Πρόεδρος ΔΣ, Βιολάρ

και υπολοίπου €44,88 εκατ. στις 30/6/2025. Επίσης έχει λάβει μακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα τραπεζικά δάνεια κεφαλαίου κίνησης υπολοίπου το ύψος των οποίων στις 30/6/2025 ανερχόταν σε €64,19 εκατ.

Για την εξασφάλιση των δανείων της εταιρείας έχουν δοθεί προσωπικές εγγυήσεις μετόχων καθώς και η εκχώρηση των δικαιωμάτων που απορρέουν από ασφαλιστήρια συμβόλαια εμπορευμάτων μέχρι του ποσού των €20 εκατ.

## ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Οι εμπορικές υποχρεώσεις στο τέλος Ιουνίου 2025 υποχώρησαν στα €7,186 εκατ. έναντι €16,65 εκατ. ακριβώς έναν χρόνο πριν.

### DATA 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

#### Κύκλος εργασιών

2024/2025: 197.360  
2023/2024: 188.776  
2022/2023: 232.725  
2021/2022: 214.317  
2020/2021: 152.495

#### Μικτό αποτέλεσμα

2024/2025: 19.522  
2023/2024: 7.036  
2022/2023: 38.610  
2021/2022: 15.687  
2020/2021: 12.704

#### Αποτέλεσμα προ φόρων

2024/2025: (1.771)  
2023/2024: (1.784)  
2022/2023: 20.905  
2021/2022: 6.322  
2020/2021: 1.672

#### Αποτέλεσμα μετά από φόρους

2024/2025: (1.771)  
2023/2024: (1.831)  
2022/2023: 15.152  
2021/2022: 5.088  
2020/2021: 1.262

### Πωλήσεις ανά γεωγραφική αγορά (σε €χιλ.)

#### Ελλάδα

2024/2025: 10.980  
2023/2024: 10.352  
2022/2023: 13.364  
2021/2022: 17.501  
2020/2021: 11.127

#### Ευρώπη

2024/2025: 12.829  
2023/2024: 14.499  
2022/2023: 33.174  
2021/2022: 12.919  
2020/2021: 16.196

#### Τρίτες χώρες

2024/2025: 173.552  
2023/2024: 162.761  
2022/2023: 186.185  
2021/2022: 182.417  
2020/2021: 117.038

#### Πωλήσεις υποκαταστημάτων εξωτερικού

##### σε τρίτες χώρες

2024/2025: 0  
2023/2024: 1.164  
2022/2023: 0  
2021/2022: 1.479  
2020/2021: 8.133

### Εμπορικές υποχρεώσεις (σε €χιλ.)

#### Προμηθευτές

2024/2025: 5.975  
2023/2024: 14.908  
2022/2023: 7.011

#### Επιταγές πληρωτέες

2024/2025: 706  
2023/2024: 736  
2022/2023: 1.303

#### Προκαταβολές πελατών

2024/2025: 369  
2023/2024: 998  
2022/2023: 778

## ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Η εταιρεία είναι μέλος της Διεθνούς Ένωσης Βάμβακος (ICA) από το 2000 και εκτός από

## ΣΤΑ €109 ΕΚΑΤ. Ο ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Η εταιρεία έχει εκδώσει ομολογιακά δάνεια συνολικής ονομαστικής αξίας €58,67 εκατ.

Μάκης Απόστολου  
[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)

Η αλήθεια είναι  
ότι στη φύση  
δεν υπάρχει τίποτα  
πιο καθαρό από  
το νερό της.



Arrena

ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Καθαρό. Σαν την αλήθεια.

arrena.gr   arrena.water



**• ΒΙΟ-ΥΓΕΙΑ**

# ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΣΗ ΤΗΣ ΒΡΕΦΙΚΗΣ ΣΕΙΡΑΣ HOLLE - ΠΑΝΩ ΑΠΟ 15% Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ 2025

Την αποκλειστική αντιπροσώπευση της βρεφικής σειράς της ελβετικής Holle αναλαμβάνει, σύμφωνα με πληροφορίες του FNB Daily, από αυτό το μήνα η Βιο-υγεία, ενδυναμώνοντας σημαντικά τη γκάμα των παιδικών της τροφών αλλά και το προϊόντικό χαρτοφυλάκιο στο σύνολό του.

Πρόκειται για ένα από τα πλέον καταξιωμένα brands βρεφικών τροφών παγκοσμίως που χρησιμοποιεί αποκλειστικά πρώτες ύλες βιολογικής παραγωγής και, επιπλέον, φέρει πιστοποίηση βιοδυναμικής γεωργίας Demeter. Μεταξύ άλλων, η σειρά περιλαμβάνει γάλατα, σνακ, κρέμες και έτοιμα γεύματα σε βαζάκια για τα οποία, πέρα από το ελληνικό κοινό, η Βιο-υγεία προσβλέπει και στα εκατομμύρια τουριστών που επισκέπτονται ετησίως τη χώρα μας.

## ΑΡΧΗ ΜΕ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΚΑΙ ΥΓΙΕΙΝΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Όπως πληροφορείται το FNB Daily, η διάθεση των βρεφικών προϊόντων της Holle θα ξεκινήσει, σε πρώτη φάση τουλάχιστον, από τα καταστήματα βιολογικών και υγιεινών προϊόντων με τα οποία συνεργάζεται η Βιο-υγεία, ούτως ώστε να αναδειχθεί και να υπογραμμιστεί το βιολογικό και υγιεινό τους προφίλ κάτι που δεν θα ήταν εξίσου εύκολο να γίνει διαμέσου, πχ των φαρμακείων ή των super market. "Είναι μια σειρά προϊόντων χωρίς ζάχαρη, αλάτι, πρόσθετα, βασισμένη σε 100% βιολογικά συστατικά. Επομένως, ο παραγωγός τους κάτι θέλει να πει στον καταναλωτή κι εμείς δεν θέλουμε το μήνυμα αυτό να χαθεί", μας αναφέρει χαρακτηριστικά στέλεχος της εταιρείας.



## ΝΕΑ ΜΟΥΣΤΑΡΔΑ ΣΤΗΝ ΓΚΑΜΑ ΤΟΥ ΟΛΑ ΒΙΟ

Η εταιρεία πρόσφατα ολοκλήρωσε το rebranding της βασικής της μάρκας Όλα Βιο η γκάμα της οποίας μάλιστα εμπλουτίστηκε πριν από λίγες εβδομάδες με μια νέα μουστάρδα, ελληνικής παραγωγής αλλά και gluten-free.

### DATA ΒΙΟ-ΥΓΕΙΑ (σε €χιλ.)

#### Κύκλος Εργασιών

2024: 18.779

2023: 15.549

2022: 14.914

#### ΕΒΙΤ

2024: 1.925

2023: 1.706

2022: 2.009

#### Αποτέλεσμα προ φόρων

2024: 1.773

2023: 1.468

2022: 2.028

## ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 25 ΧΩΡΕΣ

Τα τελευταία χρόνια η Βιο-υγεία έχει ενισχύσει την παρουσία της στο οργανωμένο λιανεμπόριο, τοποθετώντας ολοένα και περισσότερους κωδικούς σε μεγάλες αλυσίδες. Η επιλογή αυτή έχει συμβάλει αποφασιστικά στην αύξηση των πωλήσεων που συνεχίστηκε και το 2025 το οποίο, σύμφωνα με πληροφορίες, έκλεισε με ανάπτυξη άνω του 15%. Παράλληλα, οι εξαγωγές εξακολουθούν να είναι βασικός πυλώνας ανάπτυξης, με παρουσία σε περισσότερες από 25 χώρες.

## ΣΤΗΝ ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ Η ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ

Εξάλλου, σε επίπεδο υποδομών, η εταιρεία έχει προχωρήσει τα τελευταία 2-3 χρόνια σε διαχωρισμό της παραγωγής- συσκευασίας από το service, με την πρώτη να εξακολουθεί να πραγματοποιείται στο συγκρότημα του Αγίου Στεφάνου και την εμπορική διακίνηση να γίνεται ως επί τω πλείστω μέσω των εγκαταστάσεων στην Μεταμόρφωση.

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)



## • ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ ΒΙΚΟΣ ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟ 5ο RACE FOR AUTISM GR

Η Παγκόσμια Ημέρα Ενημέρωσης για τον Αυτισμό αποτελεί μια σημαντική αφορμή για να αναδειχθεί η ανάγκη της ενημέρωσης, της αποδοχής και της ισότιμης συμμετοχής των ατόμων με νευροδιαφορετικότητα. Σε αυτό το πλαίσιο, το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ συνεχίζει να στηρίζει ενεργά το 5ο Race for Autism Gr, ενισχύοντας το μήνυμα της συμπερίληψης στον αθλητισμό.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η εταιρεία βρίσκεται στο πλευρό του 5ου Race for Autism Gr, μιας διοργάνωσης που έχει πλέον καθιερωθεί ως σημείο αναφοράς για την ευαισθητοποίηση γύρω από τον αυτισμό και την προάσπιση της ισότιμης συμμετοχής όλων. Το 5ο Race for Autism θα πραγματοποιηθεί την Κυριακή 5 Απριλίου 2026, στην Παραλία Καβουρίου στη Βουλιαγμένη, με ώρα εκκίνησης στις 09:30 και διαδρομή 5 χιλιομέτρων.

"Μέσα από τη στήριξή του στη διοργάνωση, η εταιρεία αναδεικνύει με συνέπεια τη σύνδεση του αθλητισμού με αξίες όπως η συμπερίληψη, η αλληλεγγύη και ο σεβασμός προς τη διαφορετικότητα, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή και διαχρονική της δέσμευση για μια κοινωνία πιο ανοιχτή, προσβάσιμη και υποστηρικτική για όλους" καταλήγει η ανακοίνωση.



**AGRI FOOD FORWARD**

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων του κλάδου  
Παρουσίαση ερευνών και τάσεων για το μέλλον  
Προτάσεις καινοτομίας και ψηφιοποίησης  
Πιστοποίηση και εξωστρέφεια  
Networking με στελέχη της αγοράς



**Αβράμης Κωνσταντίνος**  
Διευθυντής Αγορών  
Νωπών και Κατεψυγμένων  
προϊόντων, METRO



**Αγαπητού Μαρία**  
Διευθύντρια Πιστοποίησης  
Συστημάτων Διαχείρισης  
& Προϊόντων,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Αναστασοπούλου Βάσω**  
Head of Development EU  
Programmes & Innovations  
Networks Division,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Βαπορίδης Στέλιος**  
Διευθυντής Ανάπτυξης  
Αγροδιατροφικού  
Τομέα,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Γραμματής Δημήτρης**  
Δ/ντής Παραρτήματος  
Αιγαίου,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Davran Ismail**  
Global Product  
Manager,  
TUV AUSTRIA Group



**Δρυς Στέλιος**  
CEO,  
Food Standard



**Ζαργάνης Πέτρος**  
Ζαργάνης Πρότυπα  
Βιοαροκτητά ΑΕ



**Καλλιός Γιάννης**  
Country Manager,  
TUV AUSTRIA in Greece



**Καραστέργιος Ιωάννης**  
CEO Agronomía  
& Πρόεδρος  
Farmadvisors



**Λαζαρίδου Έφη**  
CEO Οργανισμός  
Νέας Γεωργίας,  
Νέα Γενιά



**Λαμπρόπουλος Χάρης Dr**  
Πρόεδρος, Ελληνική  
Αναπτυξιακή Τράπεζα  
Επενδύσεων ΑΕ, ΕΙΒ  
& ΕΙΦ



**Λεουτσάκου Λίνα**  
Sustainability & Public  
Affairs Manager,  
Αθηνάϊκη Ζυθοποιία



**Μάμαλης Σπύρος**  
Πρόεδρος,  
ΕΛΓΟ - ΔΗΜΗΤΡΑ



**Μέλος Γιάννης**  
Παραγωγός & Ιδιοκτήτης,  
Λειφόρος Γη



**Μήλεση Ευαγγελία**  
Quality Assurance  
Manager,  
Φάρμα Μητσάπουλος



**Μπαργωτάκης Παντελής**  
Γενικός Διευθυντής,  
TUV AUSTRIA Labs



**Μποργάκος Γρηγόρης**  
Founder & CEO,  
Planet Foods



**Μπουρικός Δημήτριος**  
Γενικός Διευθυντής,  
Τελωνείων & ΕΦΚ



**Πάλλη Αλεξάνδρα**  
Αντιπεριφερειάρχης  
Επιχειρηματικότητας  
και Ευρωπαϊκού  
Προγραμματισμού,  
Περιφέρεια Αττικής



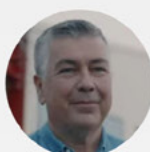
**Ποταμίτης Διονύσης**  
Owner, Evlogia



**Ρεμπούτσικα Γεωργία**  
Διευθύντρια  
Σύμβουλος, ΕΟΠΠΕΠ



**Σίμος Δημήτρης**  
Managing Partner  
& CEO, SPOROS  
PLATFORM



**Σκανιάς Νίκος**  
CEO, Δωρική  
Τυροκομία ΑΕ



**Σούσης Ηλίας**  
Co-Founder & CEO,  
Wikifarmer



**Σταυρακοπούλου Κωνσταντία**  
Quality Assurance  
Manager,  
Hellenic Grocery



**Σταυροπούλου Έλενα**  
Υπεύθυνη Πιστοποίησης  
Αγροτικών Προϊόντων,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Στεργίου Γιώργος**  
CEO, ANYFION  
GREECE S.A.



**Τακάς Νικόλαος**  
Managing Partner,  
THERMI VC



**Vogl Gerda**  
Austrian Ambassador  
in Greece



**Χωραφά Ντία**  
Οργάνωση Μπορούμε,  
Συμμαχία  
για τη Μείωση  
Σπατάλης Τροφίμων

**21 Απριλίου 2026**  
Αμφιθέατρο Οργανισμού Κεντρικών  
Αγορών & Αλιείας (ΟΚΑΑ)

**Κλείστε  
τώρα  
τη θέση  
σας ΕΔΩ**

POWERED BY



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ



• ΠΙΝΔΟΣ

## Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΥΠΟ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ - ΣΤΑΘΕΡΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΣΤΟ ΔΙΜΗΝΟ

Σε σταθερά επίπεδα κινήθηκε το α' δίμηνο του 2026 για την Πίνδος, τόσο στην εγχώρια, όσο και στη διεθνή αγορά. Ωστόσο, ενδεχόμενες πιέσεις ενδέχεται να αποτυπωθούν τους επόμενους μήνες, υπό το βάρος των αυξανόμενων ενεργειακών και λειτουργικών δαπανών που επηρεάζουν τη συνολική καταναλωτική συμπεριφορά.

Όπως πληροφορείται το FNB Daily, παρά τις προκλήσεις, το κοτόπουλο εξακολουθεί να αποτελεί βασική και οικονομική επιλογή για τα νοικοκυριά, γεγονός που λειτουργεί ως παράγοντας ανθεκτικότητας για τον κλάδο. Παραδοσιακά, σε περιόδους κρίσεων παρατηρείται ενίσχυση της ζήτησης για πιο προσιτές πρωτεΐνες, στοιχείο που δημιουργεί ευκαιρίες για την εταιρεία.

### ΑΠΟ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 10% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ

Οι εξαγωγές της Πίνδος καταγράφουν έντονη αναπτυξιακή δυναμική τα τελευταία χρόνια, με ρυθμούς ταχύτερους από τη συνολική ανάπτυξη της επιχείρησης.

Σήμερα, η εταιρεία εξάγει σε περισσότερες από 15 χώρες, με κύριες αγορές την Ευρώπη, τα Βαλκάνια και το Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ η συμβολή των εξαγωγών στον κύκλο εργασιών ανέρχεται περίπου στο 10%.

Παράλληλα, ενισχύει τη διεθνή της παρουσία, επενδύοντας σε νέες αγορές και δίκτυα διανομής, μεταξύ των οποίων και η Μέση



Ανδρέας Δημητρίου, Πρόεδρος, Πίνδος

Ανατολή, όπου δραστηριοποιείται τα τελευταία δύο χρόνια.

### Η ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ

Οι πρόσφατες γεωπολιτικές εξελίξεις και η αστάθεια στην ευρύτερη περιοχή επηρεάζουν ήδη την αγορά, κυρίως μέσω της υποχώρησης του τουρισμού, γεγονός που αναμένεται να έχει δευτερογενείς επιπτώσεις

στη ζήτηση.

Αν και οι παραγγελίες μέχρι στιγμής εκτελούνται κανονικά, η πορεία της αγοράς το επόμενο διάστημα θα εξαρτηθεί από την εξέλιξη της κατάστασης και την απορρόφηση των υφιστάμενων αποθεμάτων.

Η αγορά της Μέσης Ανατολής, αν και σχετικά νέα, συνέβαλε σημαντικά στην αύξηση του τζίρου το προηγούμενο έτος, παρουσιάζοντας υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Ωστόσο, η αναμενόμενη επιβράδυνση ενδέχεται να επηρεάσει την προβλεπόμενη κερδοφορία, χωρίς να διαταράσσει ουσιαστικά τα συνολικά μεγέθη της εταιρείας.

### ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΕ ΑΓΟΡΕΣ ΜΕ ΙΣΧΥΡΗ ΖΗΤΗΣΗ

Στο πλαίσιο αυτό εξετάζει τη διοχέτευση προϊόντων σε εναλλακτικές αγορές, ενισχύοντας την παρουσία της σε χώρες με ισχυρή ζήτηση, όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και τα Βαλκάνια, ενώ παράλληλα διερευνά περαιτέρω διείσδυση σε αγορές της Κεντρικής Ευρώπης.

Επιπλέον η Πίνδος συνεχίζει να αναπτύσσει συστηματικά τη δραστηριότητά της τα τελευταία χρόνια, με έμφαση στη διεύρυνση της γκάμας προϊόντων της, ιδιαίτερα στον τομέα των κατεψυγμένων.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)

• ΕΔΟΑΟ

## ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΚΟΥΤΑΣ

Την αλλαγή της προεδρίας της Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Αμπέλου και Οίνου σηματοδοτεί η ανάληψη των καθηκόντων του νέου Προέδρου, Γιάννη Σκούτα, Προέδρου του Συνεταιρισμού Σάμου.

Ο κ. Σκούτας διαδέχεται την Κωνσταντίνα Σπυροπούλου, η οποία ολοκλήρωσε τη θητεία της ως Πρόεδρος, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην ενίσχυση του ρόλου της Διεπαγγελματικής Οργάνωσης και στην προώθηση του ελληνικού κρασιού.

### ΒΑΣΙΚΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ

Η νέα διοίκηση αναλαμβάνει σε μια κρίσιμη συγκυρία για τον κλάδο, με βασικές προτεραιότητες τον στρατηγικό σχεδιασμό για τον αμπελοοινικό τομέα, τη στήριξη των παραγωγών και την περαιτέρω ανάπτυξη της



Ιωάννης Σκούτας, Πρόεδρος, ΕΔΟΑΟ

ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας του ελληνικού κρασιού, σύμφωνα με την ανακοίνωση.

Ο νέος Πρόεδρος δήλωσε ότι βασική προτεραιότητα της νέας θητείας αποτελεί ο ολο-

κληρωμένος στρατηγικός σχεδιασμός για την ελληνική αμπελουργία, με στόχο τη βιώσιμη ανάπτυξη, την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και τη διαμόρφωση ενός συνεκτικού πλαισίου δράσεων για το ελληνικό κρασί.

• **ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ**

## ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΓΙΑ ΑΝΟΔΟ 10% ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ ΣΤΟ ΙΡΑΝ

Οι τιμές των τροφίμων στη Ηνωμένο Βασίλειο αναμένεται να αυξηθούν σχεδόν κατά 10% έως το τέλος του έτους, σύμφωνα με την Food and Drink Federation (FDF), εξαιτίας των επιπτώσεων του πολέμου με το Ιράν. Η νέα πρόβλεψη υπερτριπλασιάζει την προηγούμενη εκτίμηση για πληθωρισμό 3,2%, ανεβάζοντάς τον πάνω από 9% έως τον Δεκέμβριο του 2026.

Η FDF, που εκπροσωπεί περίπου 12.000 επιχειρήσεις, βασίζει την εκτίμησή της στην υπόθεση ότι τα Στενά του Ορμούζ θα επαναλειτουργήσουν εντός 2-3 εβδομάδων και ότι βασικές ενεργειακές υποδομές θα αποκατασταθούν μέσα σε έναν χρόνο. Ωστόσο, προειδοποιεί ότι ο πληθωρισμός μπορεί να αυξηθεί περαιτέρω αν οι διαταραχές παραταθούν ή επηρεαστούν περισσότερο οι ενεργειακές προμήθειες.

### ΕΥΑΛΩΤΟΣ Ο ΚΛΑΔΟΣ

Ο κλάδος τροφίμων είναι ιδιαίτερα ευάλωτος στις διακυμάνσεις των τιμών πετρελαίου και φυσικού αερίου, λόγω της υψηλής ενεργειακής κατανάλωσης και της εξάρτησης από παγκόσμιες εφοδιαστικές αλυσίδες. Παρότι

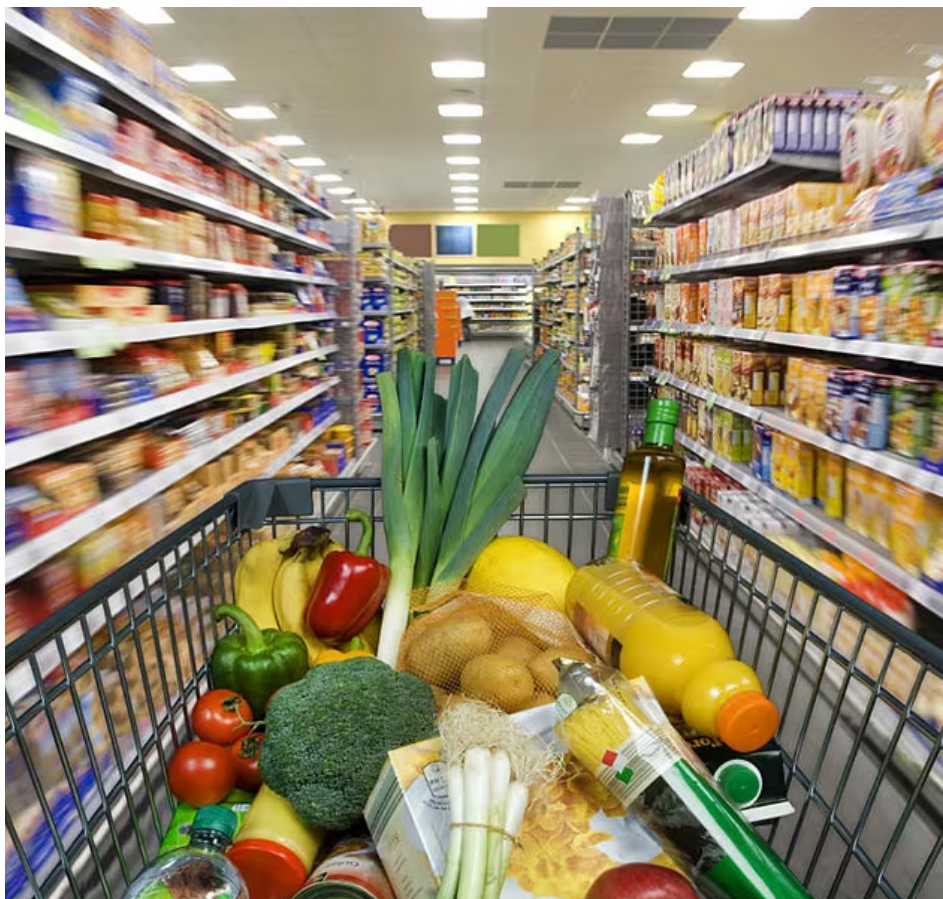
πολλές μεγάλες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν συμβόλαια αντιστάθμισης κινδύνου, αναμένεται αύξηση κόστους καθώς αυτά ανανεώνονται, ενώ οι μικρότεροι παραγωγοί που βασίζονται σε αγορές άμεσης παράδοσης αντιμετωπίζουν ήδη έντονες πιέσεις.

Η Lilia Dana, επικεφαλής οικονομολόγος της FDF, δήλωσε ότι παρά τις προσπάθειες περιορισμού των ανατιμήσεων, ο πληθωρισμός τροφίμων θα αυξηθεί τους επόμενους μήνες. Οι επιπτώσεις έχουν ήδη φανεί στα καύσιμα, αυξάνοντας το κόστος για τα νοικοκυριά.

### ΟΙ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΓΡΟΤΩΝ

Παράλληλα, αγρότες προειδοποιούν για επικείμενες αυξήσεις σε προϊόντα όπως ντομάτες, αγγούρια και πιπεριές, ιδιαίτερα εκείνα που καλλιεργούνται σε θερμαινόμενα θερμοκήπια.

Σύμφωνα με στοιχεία της Worldpanel by Numerator, ο πληθωρισμός στα είδη παντοπωλείου στο Ηνωμένο Βασίλειο διαμορφώθηκε στο 4,3% για τις τέσσερις εβδομάδες έως τις 22 Μαρτίου.



**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

• **ARTISAN PARTNERS**

## ΨΗΦΟΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΣΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΤΡΟΦΗ ΤΗΣ UNILEVER

Η Artisan Partners, γνωστή για την προώθηση στρατηγικών αλλαγών σε εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων, χαιρέτισε την απόφαση της Unilever να συγχωνεύσει τη δραστηριότητά της στον τομέα τροφίμων με την McCormick.

Σύμφωνα με την εταιρεία, η Unilever θα μπορέσει να διαχειρίζεται πιο αποτελεσματικά τις βασικές της μάρκες προσωπικής φροντίδας και οικιακών προϊόντων.

Η συγχώνευση εκτιμάται ότι θα δημιουργήσει εταιρεία αξίας περίπου \$65 δισ., αποτελώντας μία από τις μεγαλύτερες συμφωνίες στον κλάδο.

### ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Παρά τα υψηλά περιθώρια κέρδους, η μονάδα τροφίμων της Unilever παρουσιάζει χαμηλότερη ανάπτυξη σε σχέση με τους τομείς ομορφιάς και προσωπικής φροντίδας, επηρεάζοντας τον στόχο αύξησης πωλήσεων 4%-6%. Η πίεση για αποεπένδυση εντάθηκε μετά την είσοδο του ακτιβιστή επενδυτή Nelson Peltz το 2022.

Η Artisan κατέχει το 1,22% της Unilever (\$1,6



Jason A. Gottlieb, Πρόεδρος και CEO, Artisan Partners

δισ.), ενώ ο Peltz περίπου \$1,73 δισ. Οι υπόλοιπες δραστηριότητες της Unilever δραστηριοποιούνται σε ταχύτερα αναπτυσσόμενες και πιο κερδοφόρες αγορές, γεγονός που θα μπορούσε να οδηγήσει σε υψηλότερη αποτίμηση.

Ωστόσο, άλλοι επενδυτές εξέφρασαν επιφυλάξεις για τη δομή της συμφωνίας, τον χρόνο ολοκλήρωσης και πιθανά εμπόδια από τις αρχές ανταγωνισμού, κάτι που αποτυπώθηκε στο ταμπλό με πτώση και για τις δύο μετοχές.

### Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ARTISAN

- Η Artisan έχει τα τελευταία χρόνια προωθήσει αλλαγές σε αρκετές μεγάλες παγκόσμιες εταιρείες, από τη γερμανική φαρμακευτική Bayer έως την εταιρεία σοκολάτας Barry Callebaut
- Στις αρχές του 2021, η Artisan, με ανοικτή επιστολή, ζήτησε αλλαγές στην Danone, δηλώνοντας ότι είχε αποκτήσει συμμετοχή άνω του 3% στη γαλλική εταιρεία τροφίμων. Περίπου έναν μήνα αργότερα, ο τότε CEO και Πρόεδρος της Danone, Emmanuel Faber, απομακρύνθηκε και το διοικητικό συμβούλιο αναδιάρθρωθηκε
- Πιο πρόσφατα, η Artisan έγινε ο δεύτερος μεγαλύτερος μέτοχος της Barry Callebaut, με συμμετοχή περίπου 10%

• **SPAR INTERNATIONAL**

## ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΒΟΡΕΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΜΕ REBRANDING 62 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Η SPAR International εισήλθε επισήμως στην αγορά της Βόρειας Μακεδονίας, προχωρώντας σε rebranding των υφιστάμενων καταστημάτων Kit-Go Markets, σύμφωνα με δημοσιεύματα τοπικών Μέσων.

Τα 62 καταστήματα λιανικής Kit-Go σε όλη την Βόρεια Μακεδονία έχουν πλέον μετονομαστεί επισήμως και λειτουργούν ως SPAR North Macedonia.

Παρότι σημαντικός αριθμός σημείων πώλησης βρίσκεται στην Στίπ και τα Σκόπια, η παρουσία της αλυσίδας εκτείνεται σχεδόν σε όλες τις μεγάλες και μικρότερες πόλεις της χώρας.

### Η ΕΞΑΓΟΡΑ

Η Kit-Go Markets, που προηγουμένως αριθμούσε περίπου 60 καταστήματα, εξαγοράστηκε πριν από λίγα χρόνια από την Viva Fresh Group με έδρα το Κόσοβο, έναντι περίπου €60 εκατ.

Τα καταστήματα αυτά θα λειτουργούν πλέον πλήρως υπό το σήμα της SPAR.

Σύμφωνα με νεότερες πληροφορίες από τοπικά Μέσα ενημέρωσης, η SPAR σχεδιάζει να ανοίξει νέο κατάστημα στο Καβαντάρτσι, ενώ παράλληλα αναζητά επιπλέον κατάλληλες τοποθεσίες.

### ΠΡΟΣ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ TINEX

Πέραν του rebranding, πηγές ανέφεραν ότι η SPAR, μέσω της Viva Fresh, εξετάζει επίσης την εξαγορά των 14 hypermarket της Tinex. Τα καταστήματα Super Tinex είναι μεγάλης επιφάνειας (large-format) σημεία λιανικής με διευρυμένη γκάμα προϊόντων.

### ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ SPAR

Η SPAR λειτουργεί μέσω ενός ιδιαίτερου μοντέλου αδειοδοτημένης συνεργασίας. Το μοντέλο αυτό επιτρέπει την ανεξάρτητη ιδιοκτησία και την προσαρμογή της προϊοντικής γκάμας στις τοπικές ανάγκες, αντί μιας αυστηρά κεντροκοποιημένης προσέγγισης. Η SPAR Austria αποτελεί έναν από τους βα-



Tobias Wasmuht, CEO, SPAR International

σικούς operators του ομίλου, διαχειριζόμενη δίκτυα σε Ιταλία, Ουγγαρία και Σλοβενία, ενώ επεκτείνεται αυτή την περίοδο σε Μάλτα, Ελβετία και Κίνα. Η παρουσία της μάρκας είναι ήδη ισχυρή και στην περιοχή των Βαλκανίων, με δραστηριότητες σε Κόσοβο και Αλβανία.

• **ΝΕΑ ΓΕΩΡΓΙΑ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ**

## AGRIFOOD LEADERSHIP 2025–2026: ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Στην Πάτρα πραγματοποιήθηκε η 5η εκπαιδευτική δράση του προγράμματος Agrifood Leadership 2025–2026, από τις 27 έως τις 29 Μαρτίου 2026, με επίκεντρο την “Αγροτική Οικονομία και Αγροτική Πολιτική”.

Το πρόγραμμα υλοποιείται από τον οργανισμό “Νέα Γεωργία Νέα Γενιά”, υπό την αιγίδα του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, ενώ τεχνικός και στρατηγικός σύμβουλος είναι το Rutgers University των ΗΠΑ.

Η εκπαιδευτική δράση υποστηρίχθηκε από τη Compro Expert, ενώ το πρόγραμμα συνολικά δημιουργήθηκε μέσω ιδρυτικής δωρεάς του Ιδρύματος Σταύρος Νιάρχος (ΙΣΝ).

### ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΣΑΝ

Κατά τη διάρκεια της τριήμερης δράσης, οι συμμετέχοντες εστίασαν στη δομή και τις εξελίξεις της αγροτικής οικονομίας, μέσα από την εκπαίδευση του καθηγητή του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, Στάθη Κλωνάρη. Έμφαση δόθηκε στην ανάλυση της αγροτικής οικονομίας σε Ελλάδα και Ευρώπη, καθώς και στις βασικές κατευθύνσεις της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής για την περίοδο 2023–2027. Στο πλαίσιο της εκπαίδευσης αναδείχθηκε ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης στον σχεδιασμό της αγροτικής στρατηγικής, ενώ παρουσιάστηκαν και οι βασικές προκλήσεις αλλά και οι ευκαιρίες που διαμορφώνονται για το μέλλον του πρωτογενούς τομέα.

### COMPRO EXPERT

Ξεχωριστό μέρος της δράσης αποτέλεσε η παρουσίαση του Κωνσταντίνου Ωραιόπουλου, General Manager Greece & Balkans της Compro Expert, με θέμα “Cultural Barriers in Export Trade”. Η εισήγηση επικεντρώθηκε στις πολιτισμικές παραμέτρους που επηρεάζουν το διεθνές εμπόριο, καθώς και στις στρατηγικές προσαρμογής που απαιτούνται για την αποτελεσματική διείσδυση σε νέες αγορές και την ενίσχυση της εξαγωγικής δραστηριότητας. Η εκπαιδευτική δράση ολοκληρώθηκε με επίσκεψη στο εργοστάσιο της Compro Expert, όπου οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τη λειτουργία μιας σύγχρονης μονάδας παραγωγής λιπασμάτων.



• **ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ**

## ΥΛΟΠΟΙΕΙ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ “ΓΕΥΜΑΤΙ\_ΖΩ”

Η Αγγελάκης υλοποιεί το πρόγραμμα “Γευματί\_ΖΩ”, μια σειρά εκπαιδευτικών δράσεων διατροφικής αγωγής σε σχολεία, με αφητηρία την Στερεά Ελλάδα. Οι πρώτες παρεμβάσεις πραγματοποιήθηκαν σε σχολικές μονάδες της Νέας Αρτάκης, με βιωματικό και διαδραστικό χαρακτήρα, δίνοντας στα παιδιά τη δυνατότητα να γνωρίσουν βασικές αρχές ισορροπημένης διατροφής και να συμμετάσχουν στην παρασκευή υγιεινών σνακ.

Στο πλαίσιο της δράσης, αξιοποιήθηκαν προ-

ϊόντα της εταιρείας, ενισχύοντας την εμπειρία γύρω από την αξία ποιοτικών πρώτων υλών. Η πρωτοβουλία ολοκληρώθηκε με τη συμμετοχή και επιβράβευση των μαθητών, ενώ εκπρόσωποι της εταιρείας και της τοπικής αυτοδιοίκησης έδωσαν το παρών.

Το πρόγραμμα εντάσσεται στη στρατηγική εταιρικής κοινωνικής ευθύνης “Γεύση Φροντίδας”, μέσω της οποίας η εταιρεία επενδύει στην εκπαίδευση και την προαγωγή υγιεινών συνθηκών στη νέα γενιά.



• SPOROS PLATFORM

## ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΣΕ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗ ΚΑΙ ΝΕΡΟ – ΣΤΟΧΟΣ ΝΑ ΦΤΑΣΕΙ ΤΑ €40 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Στην υλοποίηση νέων επενδύσεων με έμφαση στον πρωτογενή τομέα, την αγροδιατροφή και τη διαχείριση υδάτινων πόρων προσανατολίζεται η Sporos Platform, όπως δήλωσε ο Αλέξανδρος Καρύδης, Founding Partner του επενδυτικού σχήματος, στο BnB Daily. Όπως ανέφερε, το Sporos έχει ήδη προχωρήσει σε 14 επενδύσεις, με επίκεντρο την παραγωγική οικονομία και όχι το κλασικό μοντέλο venture capital που εστιάζει αποκλειστικά σε τεχνολογικές εταιρείες. Η επενδυτική στρατηγική επικεντρώνεται σε κλάδους με περιβαλλοντικό και κοινωνικό αποτύπωμα, με στόχο την αλλαγή του παραγωγικού μοντέλου. Παράλληλα, το fund έχει παρουσία, μέσω επενδύσεων σε 6 από τις 13 περιφέρειες της χώρας, επιδιώκοντας να συμβάλει στην περιφερειακή ανάπτυξη.

### ΣΤΟΧΟΣ

Σε ό,τι αφορά τα επόμενα βήματα, στόχος είναι μέχρι το τέλος του 2026 να πραγματοποιηθούν ακόμη 4 επενδύσεις, ανεβάζοντας το συνολικό επενδυμένο κεφάλαιο στα €40 εκατ.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη διαχείριση και εξοικονόμηση υδάτινων πόρων, ενώ, όπως σχολίασε ο κ. Καρύδης αναμένονται νέες επενδυτικές ανακοινώσεις για εταιρείες που ευθυγραμμίζονται με αυτή την κατεύθυνση. Επιπλέον, το Sporos εξετάζει επενδύσεις στον χώρο των agrilogistics, με στόχο τη σύνδεση καινοτομίας και αποδοτικότερης χρήσης πόρων, ενώ δίνεται αυξημένη βαρύτητα στον πρωτογενή και αγροδιατροφικό τομέα, που θεωρείται κρίσιμος για τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας.

### ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ

Επικεντρώνεται σε βασικούς τομείς, όπως

- καθαρή ενέργεια και εφοδιαστική αλυσίδα
- μεταποίηση και βιομηχανική συμβίωση
- αγροδιατροφή και βιοοικονομία
- γαλάζια ανάπτυξη και βιώσιμος τουρισμός

καθώς και σε οριζόντιους καταλύτες κυκλικότητας (circular enablers) που εξοικονομούν πόρους σε σημαντικές αλυσίδες αξίας. Καλύπτει ένα κρίσιμο χρηματοδοτικό κενό στο εύρος €1–€6 εκατ., στοχεύοντας σε ταχέως αναπτυσσόμενες παραγωγικές επιχειρήσεις που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας και βασικούς μοχλούς δημιουργίας απασχόλησης. Τα επενδυτικά εργαλεία της συνοδεύονται από ισχυρούς μηχανισμούς εταιρικής διακυβέρνησης, εξειδικευμένη συμβουλευτική υποστήριξη και δράσεις ανάπτυξης δυνατοτήτων (capacity building) προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε επιχείρησης.

### ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΟΥ EIF

Το European Investment Fund (EIF), μέλος του ομίλου της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ), ανακοίνωσε τη συμμετοχή του στην Sporos Platform. Η ανακοίνωση πραγματοποιήθηκε κατά την εβδομάδα της Παγκόσμιας Ημέρας Μηδενικών Αποβλήτων του ΟΗΕ.

Ο Γιάννης Τσακίρης, Αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων, υπογράμμισε ότι η μετάβαση προς μοντέλα κυκλικής οικονομίας αποτελεί μια σημαντική ευκαιρία για την ευρωπαϊκή οικονομία και την περιβαλλοντική της βιωσιμότητα. "Με τη στήριξη του Sporos, ο όμιλος της ΕΤΕπ συμβάλλει στην ενίσχυση της ικανότητας της Ελλάδας να αναπτύσσει καινοτόμες επιχειρήσεις που συν-

δυάζουν το περιβαλλοντικό αντίκτυπο με την οικονομική ανταγωνιστικότητα. Πρωτοβουλίες όπως αυτή συμβάλλουν στη δημιουργία μιας ευρωπαϊκής οικονομίας πιο ανθεκτικής και αποδοτικής στην αξιοποίηση πόρων" σημείωσε.

Το Sporos ολοκλήρωσε το τελικό closing ύψους €58 εκατ. στο πλαίσιο του EquiFund II, που συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του ΕΣΠΑ 2021–2027 και του Προγράμματος Ανταγωνιστικότητας, με στόχο την ανάπτυξη επενδύσεων θετικού αντίκτυπου.

### ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΥΚΛΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

Η διευθύνουσα σύμβουλος του EIF, Marjut Falkstedt, σημείωσε ότι η επένδυση ενισχύει την ανάπτυξη της κυκλικής οικονομίας στην Ελλάδα, στηρίζοντας επιχειρήσεις που μετατρέπουν περιβαλλοντικές προκλήσεις σε ευκαιρίες.

Από την πλευρά του, ο Δημήτρης Σίμος, Managing Partner και Διευθύνων Σύμβουλος της Sporos, ανέφερε ότι "η επενδυτική μας προσέγγιση ευθυγραμμίζει το μακροπρόθεσμο περιβαλλοντικό όφελος με την ισχυρή χρηματοοικονομική απόδοση και τις απαιτήσεις κορυφαίων θεσμικών επενδυτών".

### ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης "Sporos Impact Evening" στην Αθήνα πραγματοποιήθηκαν θεματικές συζητήσεις για το impact investing, τη βιομηχανική καινοτομία και τη βιώσιμη αγροδιατροφή, με τη συμμετοχή εταιρειών του χαρτοφυλακίου.

Μεταξύ άλλων, ο Δρ. Χάρης Λαμπρόπουλος, Πρόεδρος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΑΤΕ) και μέλος των Διοικητικών Συμβουλίων της ΕΤΕπ και του EIF, τόνισε ότι η συμμετοχή τόσο της ΕΑΤΕ όσο και του EIF στο Sporos αποτελεί "ένα επιτυχημένο παράδειγμα συνεργασίας μεταξύ εθνικών αναπτυξιακών θεσμών και της ευρωπαϊκής επενδυτικής αρχιτεκτονικής, αποδεικνύοντας ότι η Ελλάδα διαθέτει πλέον το θεσμικό βάθος και την επενδυτική ικανότητα που απαιτούνται για τη στήριξη φιλόδοξων στρατηγικών αντίκτυπου, ευθυγραμμισμένων με την ευρωπαϊκή ατζέντα πράσινης και βιώσιμης χρηματοδότησης".

Μάριος Δελατόλας  
[marios@notice.gr](mailto:marios@notice.gr)



• **ΟΛΥΜΠΟΣ**

## ΔΥΟ ΧΡΥΣΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΣΤΟ WORLD CHAMPIONSHIP CHEESE CONTEST 2026

στον διεθνή διαγωνισμό τυροκομίας World Championship Cheese Contest 2026 διακρίθηκε η Όλυμπος, με τη φέτα της να κερδίζει δύο χρυσά βραβεία.

Συγκεκριμένα, διακρίθηκαν:

- Η Φέτα Π.Ο.Π. ΟΛΥΜΠΟΣ
- Η Βαρελίσια Φέτα Π.Ο.Π. ΟΛΥΜΠΟΣ

Ο διαγωνισμός διοργανώνεται από την Wisconsin Cheese Makers Association από το 1957 και θεωρείται η μεγαλύτερη και πλέον απαιτητική αξιολόγηση τυροκομικών προϊόντων παγκοσμίως. Στη φετινή διοργάνωση στο Μάντισον του Ουισκόνσιν συμμετείχαν 3.375 προϊόντα από 25 χώρες και 34 πολιτείες των ΗΠΑ, καλύπτοντας 148 κατηγορίες.

### ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Τα προϊόντα αξιολογούνται από διεθνή επιτροπή ειδικών, η οποία εξετάζει τη γεύση, την υφή, τη δομή, την εμφάνιση και τη συνολική παρουσίαση κάθε συμμετοχής. Όπως αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση, "η διπλή βράβευση της Όλυμπος αποκτά ιδιαίτερη σημασία, καθώς ο ανταγωνισμός



προέρχεται από κορυφαίους παραγωγούς παγκοσμίως, επιβεβαιώνοντας το υψηλό επίπεδο δεξιοτεχνίας και ποιότητας στον κλάδο της τυροκομίας".

• **ΙΟΝΙΚΙ**

## ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΕ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ IFE LONDON 2026

Η Ιονική συμμετείχε με επιτυχία στη Διεθνή Έκθεση Τροφίμων & Ποτών IFE London 2026, που πραγματοποιήθηκε στο ExCeL London από τις 30 Μαρτίου έως την 1η Απριλίου. Η παρουσία της προσέλκυσε σημαντικό ενδιαφέρον από επαγγελματίες της διεθνούς αγοράς, επιβεβαιώνοντας τη συνεχιζόμενη ανάπτυξη της εταιρείας εκτός Ελλάδας.

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, η εταιρεία πραγματοποίησε επαφές με υφιστάμενους και δυνητικούς συνεργάτες, ενισχύοντας τις προοπτικές διεθνούς ανάπτυξης.

### ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η φετινή συμμετοχή συνέπεσε με τη συμπλήρωση 35 ετών δραστηριότητας της Ιονική στον κλάδο τροφίμων. Στο επίκεντρο της παρουσίας της βρέθηκαν νέα προϊόντα, όπως τα Mini Rolls σε γεύσεις σπανάκι-τυρί και χαλούμι με μέντα, καθώς και μπουρέκια με συνδυασμούς που ισορροπούν μεταξύ παραδοσιακών



και σύγχρονων τάσεων. Παράλληλα, παρουσιάστηκαν και αιροπιαστά γλυκά της σειράς Filosorphy, αναδεικνύοντας στοιχεία της ελληνικής γαστρονομίας.

**BNB**  
**DAILY**

BUSINESS IN BRIEF

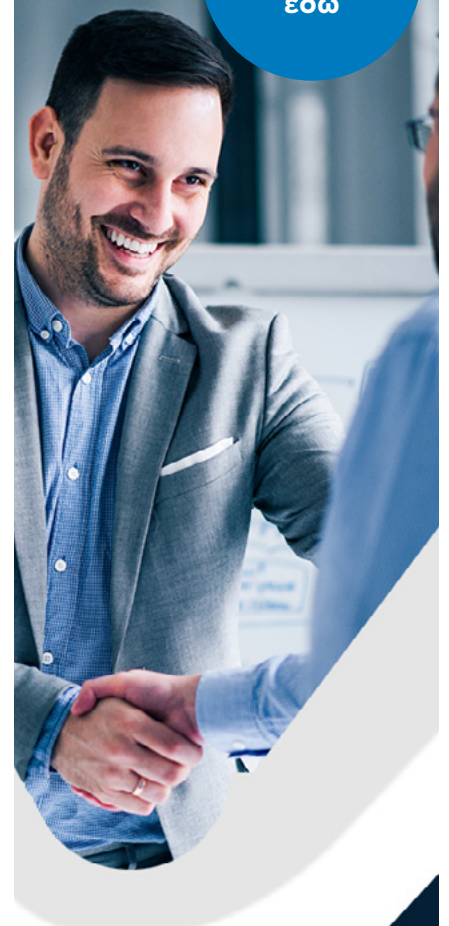
**ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ**  
**ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!**

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

**BnBeauty**

Γίνε  
συνδρομητής  
εδώ



• ΜΑΣΟΥΤΗΣ

## ΤΟ 2ο GRAND ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ ΚΑΙ ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ ΑΝΑΜΟΝΗ ΓΙΑ ΚΡΗΤΙΚΟ

Το μεγαλύτερο κατάστημά της στην Αττική και το δεύτερο υπό το brand Grand Μασούτης, εγκαινιάζει σήμερα η Διαμαντής Μασούτης, εντάσσοντάς το σε ένα από τα πιο σύνθετα και φιλόδοξα επενδυτικά εγχειρήματα που υλοποιεί στην περιοχή. Το νέο κατάστημα στις Τρεις Γέφυρες αποτελεί μέρος ενός ολοκληρωμένου συγκροτήματος μεικτής χρήσης που συνδυάζει εμπορικές λειτουργίες, κατοικία και υποδομές στάθμευσης.

Το συγκεκριμένο σημείο αποτελεί το δεύτερο κατάστημα του concept Grand Μασούτης στην Αττική, μετά το πρώτο που εγκαινιάστηκε στην Αθήνα τον Δεκέμβριο του 2023. Το concept κατέγραψε ανάπτυξη της τάξης του 15% την προηγούμενη χρονιά, ενώ για το 2025 κινείται με ρυθμό περίπου 10%.

Το project υλοποιείται σε ιδιόκτητο ακίνητο περίπου 6 στρεμμάτων, με συνολικό προϋπολογισμό που διαμορφώνεται κοντά στα €35 εκατ. Όπως ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος, Ιωάννης Μασούτης, η επένδυση ξεκίνησε αρχικά σε έκταση 5 στρεμμάτων, ωστόσο κρίθηκε απαραίτητη η επέκτασή της στα 6 στρέμματα προκειμένου να υποστηριχθεί το σύνολο των χρήσεων.

### ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΜΑΣΟΥΤΗΣ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Στον πυρήνα της ανάπτυξης βρίσκεται το νέο Grand Μασούτης, το οποίο αποτελεί το μεγαλύτερο κατάστημα της εταιρείας στην Αθήνα και ένα από τα μεγαλύτερα super market της πόλης. Παράλληλα, ενισχύει τη στρατηγική ανάπτυξης flagship σημείων με αυξημένες δυνατότητες εξυπηρέτησης και διαφοροποιημένη εμπειρία καταναλωτή.

Πάνω από το hyper market έχουν ήδη ανεγερθεί

- δύο εννεαώροφες πολυκατοικίες
- στις οποίες αναπτύσσονται συνολικά 113 διαμερίσματα

Η έναρξη των πωλήσεων τοποθετείται στον επόμενο μήνα. Οι τιμές κινούνται σε εύρος από περίπου €4.200/τ.μ. για τους χαμηλότερους ορόφους έως και €6.700/τ.μ. για υψηλότερα επίπεδα.



Η συνολική ανεπτυγμένη επιφάνεια του project ξεπερνά τα 25.000 τ.μ., με το κατάστημα να καταλαμβάνει σημαντικό μέρος και να πλαισιώνεται από εκτεταμένους χώρους στάθμευσης. Συγκεκριμένα, προβλέπονται

- 64 στεγασμένες θέσεις για τις κατοικίες
- 122 θέσεις για το κατάστημα
- υπόγειος χώρος περίπου 2.500 τ.μ. περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, αποθήκη 500 τ.μ. για τη λειτουργία του καταστήματος

Εξετάστηκε η δημιουργία δεύτερου υπογείου, ωστόσο απορρίφθηκε λόγω υψηλού κόστους αλλά και τεχνικών ζητημάτων που σχετίζονται με τα ύδατα και τις κατασκευαστικές απαιτήσεις.

### ΑΝΑΠΤΥΞΗ 5,5% ΣΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ

Σε επίπεδο οικονομικών μεγεθών, η Μασούτης κατέγραψε το 2024 καθαρή κερδοφορία περίπου στο 1% του τζίρου, ενώ για το 2025 εκτιμάται ότι τα καθαρά κέρδη προ φόρων θα κινηθούν στο 1,5%. Ο κύκλος εργασιών το 2025 διαμορφώθηκε περίπου στα €1.203 δισ., καταγράφοντας αύξηση 6%, με τους όγκους πωλήσεων να κινούνται στο +5%.

Το α' τρίμηνο του 2026 εμφανίζει ανάπτυξη 5,5%, έως τις 31 Μαρτίου, ενώ οι τουριστικές περιοχές κινούνται ελαφρώς υψηλότερα από τον συνολικό μέσο όρο. Ο ενοποιημένος οργανισμός (Μασούτης-Κρητικός-ΣΥΝΚΑ) εκτιμάται ότι θα φτάσει τα €2,2 δισ. σε κύκλο εργασιών, με την Θεσσαλονίκη να αντιστοιχεί περίπου στο 27% του συνολικού τζίρου.

### Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΚΡΗΤΙΚΟΣ

Σε εξέλιξη βρίσκεται η διαδικασία εξαγοράς της ANEDHK Κρητικός, με την ολοκλήρωσή της να αναμένεται πιθανότατα μετά το Πάσχα, εντός των επόμενων τριών εβδομάδων. Ανάλογα με τις αποφάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού, εκτιμάται ότι περίπου 30 έως 35 καταστήματα ενδέχεται να επαναξιολογηθούν, ιδίως σε αγορές όπου ενδέχεται να προκύψουν ζητήματα δεσπόζουσας θέσης (άνω του 50% μεριδίου σε τοπικό επίπεδο). Το δίκτυο της Κρητικός αριθμεί περίπου 400 καταστήματα, με τον σχεδιασμό να προβλέπει σταδιακή ενσωμάτωση έως το τέλος του έτους, με ρυθμούς που μπορεί να φτάσουν τα 10-20 καταστήματα την εβδομάδα μετά την έγκριση. Η πλήρης ολοκλήρωση της συμφωνίας εκτιμάται ότι θα απαιτήσει 1 έως 2 μήνες, με πιθανό ορόσημο την 1η Ιουνίου για την ανταλλαγή μετοχών.

Επιπλέον, σημειώθηκε ότι το δίκτυο της Κρητικός δεν διαθέτει καταστήματα αντίστοιχου μεγέθους και προδιαγραφών με το concept Grand.



Ιωάννης Μασούτης, Διευθύνων Σύμβουλος, Διαμαντής Μασούτης

### ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ ΤΩΝ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΩΝ

Σε ό,τι αφορά τη συνολική εικόνα της αγοράς, η διοίκηση διαπιστώνει ψυχραιμία στη ζήτηση, ακόμη και υπό το βάρος γεωπολιτικών εξελίξεων στην Μέση Ανατολή, χωρίς να έχουν καταγραφεί σημαντικές διαταραχές στην κατανάλωση. Η επάρκεια προϊόντων διατηρείται και οι τιμές εμφανίζονται συγκρατημένες, με ενδεικτική τιμή για το αρνί και το κατσίκι να διαμορφώνεται κοντά στα €12,9/κιλό.

Ωστόσο, προβληματισμός υπάρχει σε σχέση με τις ανατιμήσεις, καθώς το πρώτο κύμα πιέσεων σχετίζεται με το μεταφορικό κόστος, το οποίο έχει αυξηθεί κατά 10% έως 20%. Οι νέοι τιμοκατάλογοι αναμένονται εντός του επόμενου μήνα, με τις εταιρείες να τηρούν προς το παρόν στάση αναμονής.

Σε σχέση με ρυθμιστικά ζητήματα, η διοίκηση παρέπεμψε στις θέσεις της Ένωσης Σούπερ Μάρκετ Ελλάδας για το πλαφόν, επισημαίνοντας ότι οι επιχειρήσεις θα κινηθούν βάσει των σχετικών κατευθύνσεων.

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, η εταιρεία παραμένει εστιασμένη στην οργανική της ανάπτυξη, με έργα σε εξέλιξη σε περιοχές όπως η Λευκάδα, η Κέρκυρα και η Θεσσαλονίκη, καθώς και τέσσερις ανακαινίσεις καταστημάτων.

Όπως εξήγησε ο κ. Μασούτης, σε επίπεδο ακινήτων και υποδομών, η εταιρεία εξετάζει περαιτέρω αξιοποίηση περιουσιακών στοιχείων, καθώς και επενδύσεις σε αποθηκευτικούς χώρους στην Αττική. Σε αντίθεση με άλλους retailers η Μασούτης, σύμφωνα με τον Επικεφαλής της, δεν έτυχε αντίστοιχης επιδοτικής στήριξης στο παρελθόν, για την επένδυση στο Καβαλάρι, όπως η Aldi, γεγονός που υπογραμμίζει τις διαφορετικές συνθήκες ανάπτυξης στον κλάδο. Όπως είπε την περίοδο που ανέπτυξε το κέντρο διανομής στο Καβαλάρι παρόμοια επένδυση υλοποιούσε και η Aldi.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)

• SWOT HOSPITALITY

## ΤΟ PORTO CARRAS GRAND RESORT ΕΓΚΑΙΝΙΑΖΕΙ ΤΗ ΝΕΑ ΣΕΖΟΝ ΜΕ ΤΟΝ ΛΕΥΤΕΡΗ ΛΑΖΑΡΟΥ

Το Porto Carras Meliton 5\*, υπό τη διαχείριση της SWOT Hospitality, εγκαινιάζει τη νέα σεζόν στις 20 Απριλίου 2026, σε συνεργασία με τον διακεκριμένο chef Λευτέρη Λαζάρου, πρώτο Έλληνα chef με αστέρι Michelin.

Ο chef υπογράφει το concept και το μενού του εστιατορίου Cikado. Όπως αναφέρεται στην ανακοίνωση, "η εμπειρία του Cikado βασίζεται στο μίορασμα των πιάτων γύρω από το τραπέζι, με ορεκτικά εμπνευσμένα από την ελληνική παράδοση, τεχνικές αργού μαγειρέματος και ψήσιμο σε ξυλόφουρνο, καθώς και σερβίρισμα ψαριών και επιλεγμένων κρεατικών με τοπικά προϊόντα".

### ΤΟ RESORT

Το resort διαθέτει 479 δωμάτια και σουίτες με θέα στη θάλασσα, τη μαρίνα ή το γήπεδο γκολφ, ενώ η γαστρονομία εμπλουτίζεται από ξεναγήσεις και οινογευσίες στο Domaine Porto Carras, τον μεγαλύτερο βιολογικό αμπελώνα στην Ελλάδα, που λειτουργεί από το 1967. Επιπλέον, οι επισκέ-



Λευτέρης Λαζάρου

πτες μπορούν να απολαύσουν τα εστιατόρια ANÉO, με σύγχρονη rotisserie και έμφαση στη φωτιά και το μίορασμα, και Piazza Marina, με αυθεντικές ιταλικές γεύσεις σε παραθαλάσσιο σκηνικό.



Το Porto Carras προσφέρει δραστηριότητες όπως γκολφ στο γήπεδο 18 οπών, θαλάσσια σπορ, περιηγήσεις στη φύση, καθώς και υπηρεσίες ευεξίας στο Spa & Thalassotherapy Center.

Για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, το Porto Carras Meliton 5\* και το Porto Carras Golf λειτουργούν υπό τη διαχείριση της SWOT Hospitality.

## • Debrief •

### ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ, ΑΠΟΛΥΕΣΤΕ

Η απόλυση είναι ένα ενδεχόμενο μέσα στην εργασιακή πορεία κάθε ανθρώπου. Μέχρι πρόσφατα, συνήθως μια απόλυση ήταν αποτέλεσμα συγκεκριμένων συνθηκών: κακή απόδοση εργαζομένου, κακή απόδοση εταιρείας (οπότε περικοπές), αδυναμία συνεργασίας με συναδέλφους κ.λπ.

Μέχρι πρόσφατα. Γιατί πλέον η απόλυση μπορεί να έρθει σαν κεραμίδα, χωρίς να έχεις αποτύχει σε τίποτα. Στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού, λοιπόν, η Oracle απέλυσε ένα μία νυκτί περίπου 10.000 υπαλλήλους, σύμφωνα με πληροφορίες του BBC, στέλνοντας ένα email που λίγο, πολύ τους έλεγε, "σας ευχαριστούμε, απολύεστε" (το email σύμφωνα με το Business Insider είναι [αυτό](#)).

Ποιοι απολύθηκαν; Σύμφωνα με ανάρτηση στο LinkedIn, του Michael Sheperd, senior manager στην εταιρεία ο οποίος δεν επηρεάστηκε από τις περικοπές, "ανώτεροι μηχανικοί, αρχιτέκτονες συστημάτων, επικεφαλής λειτουργιών, δι-

ευθυντές προγραμμάτων και τεχνικοί ειδικοί με βαθιά εμπειρία σε υποδομές cloud, κυβερνητικά και κρατικά περιβάλλοντα cloud, καθώς και συστήματα εταιρικής κλίμακας".

Μάλιστα, όπως ο ίδιος σημειώνει, δεν επρόκειτο για απόφαση που σχετίζεται με την απόδοση των εργαζόμενων. "Τα άτομα που επηρεάστηκαν δεν απολύθηκαν λόγω οποιουδήποτε πράγματος που έκαναν ή δεν έκαναν".

Ποιοι απολύθηκαν λοιπόν, ξαναπαίγει η ερώτηση. Εργαζόμενοι crème de la crème, best of the best, η αφρόκρεμα, όπως θέλει ας το πει κανείς, με βάση την ανάρτηση του συναδέλφου τους. Επαγγελματίες υψηλής εξειδίκευσης, με εμπειρία και γνώση που απαιτούνται χρόνια για χτιστεί.

Πριν λίγα χρόνια, τέτοιου είδους ανθρώπινο δυναμικό θα ήταν... αλεξίσφαιρο απέναντι σε οποιαδήποτε περικοπή. Καμία εταιρεία στον κόσμο, όσο μεγάλη και αν είναι, δεν θα ήθελε να χάσει τέτοιο asset. Και κυρίως, καμία εταιρεία στον κόσμο δεν θα

ρίσκαρε να πάει τέτοιο asset σε ανταγωνιστή. Ούτε κατά διάνοια.

Ειδήσεις σαν την παραπάνω, πρέπει να χτυπήσουν κανονικό συναγερμό. Σε πολιτικούς, σε κυβερνήσεις, σε πανεπιστήμια, σε ασφαλιστικά ταμεία, στην αγορά, στις τράπεζες, στις καφετέριες, στους κατασκευαστές σπιτιών, στους ίδιους τους εργαζόμενους, σε όλους μας. Χθες, προχθές ήταν οι άκρως εξειδικευμένοι υπάλληλοι της Oracle, που έχασαν τη δουλειά τους, δηλαδή το εισόδημά τους, χωρίς η ίδια η εταιρεία να αντιμετωπίζει κάποιο πρόβλημα. Απλά είδε ότι το πράγμα πάει αλλού, και έστριψε ανάλογα το τιμόνι. Αύριο, μεθαύριο, σε ένα, σε δύο, σε πέντε χρόνια ποιος θα είναι;

Απαιτούνται δράσεις και στρατηγικές... χθες, γιατί το μέλλον της εργασίας θα είναι (ήδη είναι) πολύ διαφορετικό απ' ό,τι έχουμε συνηθίσει.

Γιάννης Παλιούρης  
[giannis@notice.gr](mailto:giannis@notice.gr)

• WOLT

## ΦΕΡΝΕΙ ΤΗΝ NESPRESSO ΣΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΤΗΣ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η Wolt ανακοίνωσε συνεργασία με την Nespresso, φέρνοντας για πρώτη φορά την εμπειρία της μάρκας καφέ στην πλατφόρμα της. Μέσω της συνεργασίας, οι χρήστες έχουν πλέον τη δυνατότητα να παραγγέλλουν καφέ απευθείας στην πόρτα τους.

Το πρώτο διαθέσιμο κατάστημα είναι η Nespresso Boutique στο Κολωνάκι, με ακτίνα εξυπηρέτησης έως 10 χλμ., καλύπτοντας περιοχές όπως η Αγία Παρασκευή, η Φιλοθέη, η Καλλιθέα, ο Άλιμος και το Αιγάλεω. Οι χρήστες μπορούν να παραγγείλουν όλες τις διαθέσιμες ποικιλίες καφέ σε κάψουλες Original και Vertuo, ενώ σύντο-

μα αναμένεται η προσθήκη μηχανών καφέ και αξεσουάρ.

Η παράδοση πραγματοποιείται σε περίπου 30 λεπτά. Παράλληλα, η υπηρεσία καλύπτει και επαγγελματικές ανάγκες, παρέχοντας τη δυνατότητα έκδοσης τιμολογίου για εταιρείες και χώρους εργασίας.

### ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ RETAIL

Η συνεργασία με τη Nespresso εντάσσεται στη στρατηγική της Wolt να επεκτείνει το retail οικοσύστημά της, προσφέροντας premium brands μέσω της πλατφόρμας της και διευρύνοντας την εμπειρία του χρή-



Τώρα στη Wolt

στη σε ένα ολοκληρωμένο "shopping mall" στην τσέπη του.

Οι χρήστες μπορούν να περιηγηθούν στη διαθέσιμη γκάμα προϊόντων και να πραγματοποιήσουν τις παραγγελίες τους εύκολα και γρήγορα μέσω της εφαρμογής.

## Business Maker

### QUIZ: ΠΟΙΟΣ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΟΣ ΑΝΑΖΗΤΑ ΝΕΟ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΓΙΑ ΜΠΙΣΚΟΤΑ PL ΠΕΡΑΝ ΤΗΣ ΒΙΟΛΑΝΤΑ

Η τραγωδία στην Βιολάντα δεν άφησε πίσω της μόνο ένα βαρύ ανθρώπινο αποτύπωμα, μετά τον θάνατο πέντε εργαζομένων, αλλά ανοίγει πλέον και ένα εξαιρετικά κρίσιμο επιχειρηματικό μέτωπο για τον κλάδο τροφίμων. Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, ήδη μεγάλη αλυσίδα super market της χώρας εξετάζει σοβαρά εναλλακτικές λύσεις για την παραγωγή σειράς προϊόντων private label, καθώς οι παραδόσεις έχουν αρχίσει να παρουσιάζουν σημαντικές καθυστερήσεις και η αβεβαιότητα για τη συνέχεια εντείνεται. Προς αυτή την κατεύθυνση, έχει ήδη ξεκι-

νήσει επαφές με άλλους παραγωγούς για να διασφαλίσει την αδιάλειπτη τροφοδοσία των PL κωδικών της. Το ζήτημα δεν περιορίζεται μόνο στην παραγωγική αδυναμία των επόμενων εβδομάδων. Η πραγματική ανησυχία αφορά τη βιωσιμότητα της επόμενης ημέρας. Στην αγορά πλέον διατυπώνεται ανοιχτά ο φόβος ότι η εταιρεία μπορεί να οδηγηθεί σε λουκέτο, καθώς δύσκολα θα αντέξει το διπλό βάρος: Αφενός το επιχειρησιακό πλήγμα από τη φωτιά και αφετέρου τη θεσμική και δικαστική πίεση, που έχει δημιουργηθεί. Όπως λέει στη στήλη έμπειρος παράγοντας της αγο-

ράς, οι μεγάλες αλυσίδες δεν μπορούν να παραμένουν εκτεθειμένες με κενά ράφια, ειδικά σε μια περίοδο που ο ανταγωνισμός στις ιδιωτικές ετικέτες έχει ενταθεί. Ο ίδιος σημειώνει ότι αν χαθεί κρίσιμος χρόνος, μπορεί να χαθούν μερίδια αγοράς. Και αυτό, όπως λένε, είναι συνήθως η αρχή ενός ντόμινο που πολύ δύσκολα αναστρέφεται. Το κλίμα στην αγορά για την εταιρεία είναι βαρύ, με αρκετούς να εκτιμούν ότι οι επόμενες εβδομάδες θα είναι καθοριστικές για το αν η εταιρεία θα μπορέσει να κρατηθεί όρθια ή θα περάσει οριστικά σε τροχιά παύσης δραστηριότητας.

### ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ COCA COLA, ΕΝΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΜΗΝΥΜΑ ΚΑΙ Ο ΠΡΕΣΒΗΣ... ΚΑΠΟΥΤΖΙΔΗΣ

Μια ανάρτηση στο LinkedIn με πολλαπλά... μηνύματα για τη στρατηγική, που ξεδιπλώνει ο αμερικανικός κολοσσός της Coca Cola, έστειλε ο Σταύρος Μουρελάτος. Και αυτό, γιατί η φράση με την οποία επέλεξε ο Country Manager για Ελλάδα, Κύπρο και Μάλτα της The Coca-Cola Company να ανοίξει το post του — "ένα από τα αγαπημένα μου τελετουργικά τελευταία είναι να κλείνω το laptop, να αφήνω το κινητό στην άκρη και να αποσυνδέομαι πραγματικά το βράδυ" — μόνο τυχαία δεν μπορεί να θεωρηθεί.

Το βράδυ, όπως περιγράφει, δεν είναι πλέ-

ον συνδεδεμένο αποκλειστικά με εξόδους και έντονη κοινωνική δραστηριότητα, αλλά με πιο ήρεμες, ουσιαστικές στιγμές χαλάρωσης. Τα δεδομένα, που παραθέτει, είναι αποκαλυπτικά: Το 35% της κατανάλωσης αναψυκτικών στους ενήλικες άνω των 30 ετών πραγματοποιείται πλέον τις βραδινές ώρες, ενώ σχεδόν οι μισοί περιορίζουν την καφεΐνη και επανεξετάζουν την κατανάλωση αλκοόλ μέσα στην εβδομάδα. Σε αυτό ακριβώς το σημείο έρχεται να τοποθετηθεί το νέο προϊόν, η Coca-Cola Zero Sugar Zero Caffeine, επιχειρώντας να δημιουρ-

γήσει μια νέα κατηγορία βραδινής κατανάλωσης. Είναι προφανές ότι η Coca-Cola επενδύει πλέον και στη δημιουργία νέων συνθηκών. Το ζητούμενο δεν είναι απλώς να πουλήσει ένα αναψυκτικό, αλλά να συνδεθεί με τον τρόπο ζωής ενός κοινού, που αναζητά πιο ισορροπημένες επιλογές, χωρίς να εγκαταλείπει τη γνωστή γεύση. Ο κ. Μουρελάτος κάνει αναφορά και στην ομάδα, που στήριξε το λανσάρισμα, αλλά και στον πρεσβευτή της καμπάνιας, Γιώργο Καπουτζίδη, δίνοντας μια ακόμη διάσταση στο όλο εγχείρημα...

## Business Insight

### BALLY'S/INTRALOT: ΑΝΟΙΧΤΗ ΣΕ ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΠΟΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΖΕΙ

Άκρως ενδιαφέρουσα η ενημέρωση αναλυτών από την διοίκηση της Bally's/Intralot. Επιβεβαίωση μεγεθών 2025, στοχοθεσίας 2026 και το σημαντικό κατά την insight προσέγγιση της στήλης, η **πρόθεση για εξαγορές.** Σύμφωνα με όσα ειπώθηκαν από υψηλόβαθμα στελέχη του ομίλου, θα συνόψιζα τα κύρια χαρακτηριστικά μίας ενδεχόμενης ενέργειας σε τρία: ο **(δυνητικός) στόχος (εξαγοράς) θα πρέπει να προσθέτει EBITDA, να μην επιβαρύνει το leverage και να δημιουργεί συνέργειες.** Πάντα σύμφωνα με πηγή της διοίκησης, σε ερώτημα της στήλης εάν υπάρχει φωτιά πίσω από τον καπνό που... αιωρείται σε χρηματιστηριακά γραφεία για την Novibetm η απάντηση ήταν ισιβυλλική... τα πάντα είναι θέμα τιμής. Κοινό μυστικό στην κοινότητα πως η συμφωνία **Ροδόλφου Οντόνι και Karel Komarek, για την εξαγορά της εταιρείας συμφερόντων του πρώτου από τον Τσέχο, για λογαριασμό της Allwyn, δεν προχώρησε καθώς το τίμημα θεωρήθηκε ιδιαίτερα υψηλό.** Επίσης γνωστό πως, ο ιδρυτής του επενδυτικού ομίλου ΚΚCG αγοράζει σε τιμές που μπορούν να αποφέρουν στο fund διψήφιες υπεραξίες από τον δεύτερο, κιάλας χρόνο. Γνωστό πως το deal Novibet-Allwyn δεν προχώρησε, επίσης γνωστό ότι η **διοίκηση του νέου σχήματος Bally's/Intralot στοχεύει στην ανάπτυξη, τόσο μέσω λειτουργικής μεγέθυνσης, όσο με εξαγορές σε fair value.**

Κατά τ' άλλα, στην τηλεδιάσκεψη της Τετάρτης ο **Robeson Reeves και οι Χρυσόστομος Σφάτος, Ανδρέας Χρυσός παρουσίασαν τα βασικά μεγέθη 2025,** απάντησαν σε ερωτήσεις αναλυτών όσον αφορά στην παρουσίαση επικαιροποιημένων προβλέψεων για το 2026, την δραστηριότητα στο Ηνωμένο Βασίλειο, και άλλα θέματα. Ο **μεν Διευθύνων Σύμβουλος του (νέου) ομίλου επιβεβαίωσε την κοινή εκτίμηση της κοινότητας πως ειδικά στο Ηνωμένο Βασίλειο υπάρχουν ευκαιρίες για σύναψη στρατηγικών συνεργασιών αλλά και εξαγορών.** Ο δε Επιχειρησιακός Διευθυντής- με ενδελεχή γνώση της οικονομικής δομής της Intralot- επιβεβαίωσε την **πρόβλεψη για EBITDA €422 εκατ. το 2026.** Από την 1η Απριλίου, ο όμιλος έθεσε σε ισχύ σχέδιο μετριασμού επιπτώσεων- ως αντιστάθμισμα στην πρόσφατη αύξηση της φορολογίας στο 40% από 21% για τα διαδικτυακά παιχνίδια. Σημειώτεον πως σύμφωνα με τα pro forma μεγέθη (2025) ο **(νέος) οργανισμός είχε έσοδα €1,086 δισ., EBITDA €430,8 εκατ. με περιθώριο 39,7%. Ισχυρό συγκριτικό πλεονέκτημα (σύμφωνα με τον Robeson Reeves) καθώς οι κύριοι ανταγωνιστές δουλεύουν με 20%-25%.** Η ενημέρωση των αναλυτών έγινε στο πλαίσιο της έγκαιρης επαν-επιβεβαίωσης μεγεθών, μετά την αναγκαστική, όπως προέκυψε, μετάθεση της επίσημης ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων κατά 20

ημέρες. Αλλαγή που, όπως διευκρινίστηκε οφείλεται σε πρόσθετη ελεγκτική διαδικασία (από τις αρχές του Η.Β) για την πρώτη (ενοποιημένη) χρήση των Bally's και Intralot. Άλλωστε πρόδρομα μεγέθη (που ανακοινώθηκαν στις 17 Μαρτίου) έχουν ήδη ενσωματωθεί χωρίς μεταβολές στα ελεγμένα και δημοσιευμένα αποτελέσματα της Bally's Corporation (ανακοινώθηκαν στις 23 Μαρτίου). Εξελίξεις που συνετέλεσαν στην αύξηση του επενδυτικού ενδιαφέροντος για τη μετοχή, με αποτέλεσμα την άνοδο κατά 7,93% σε διάστημα εβδομάδας. **Με εντολές αγοράς στο εύρος των €0,908-€0,944 και τιμή κλεισίματος στα €0,939 στην συνεδρίαση της Πέμπτης.** Παράλληλα **εξετάζονται περιπτώσεις (δυνητικών) εξαγορών στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου,** διαδικασία που έχουν αναλάβει Morgan Stanley και Rothchild. Η εταιρεία έχει ισχυρή παρουσία στη βρετανική αγορά, ενώ, γνωστό είναι πως δουλεύει με υψηλό περιθώριο EBITDA (πέριξ του 45%), γεγονός που θα της επιτρέψει να απορροφήσει σημαντικό μέρος της φορολογικής επιβάρυνσης διατηρώντας υψηλότερα το payout και κερδίζοντας μερίδιο αγοράς. **Θυμίζω πως η τιμή διάθεσης των νέων μετοχών από την AMK είχε οριστεί στα €1,10 ευρώ/μτχ. (Οκτώβριος 2025).** Στα €1,753 δισ. η χρηματιστηριακή αξία, με βάση την χθεσινή τιμή κλεισίματος (2/4).

**SÖ POSH!**  
the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο στις 9.30**

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• PEPSICO

## ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΕ ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΝ ΑΓΩΝΑ ΔΡΟΜΟΥ "PEPSICO GIVES BACK – RUN. SMILE. REPEAT"

Η PepsiCo διοργάνωσε για τρίτη συνεχή χρονιά τον αγώνα δρόμου "PepsiCo Gives Back – Run. Smile. Repeat." στις 29 Μαρτίου στην Κηφισιά, συγκεντρώνοντας περισσότερους από 2.000 συμμετέχοντες. Η εκδήλωση ανέδειξε τον κοινωνικό της χαρακτήρα, με τα έσοδα να κατευθύνονται προς την υποστήριξη του Make-A-Wish Ελλάδος και τοπικών μη κερδοσκοπικών οργανώσεων. Στελέχη της εταιρείας υπογράμ-

μισαν τη σημασία της δράσης για την ενδυνάμωση της κοινότητας εθελοντισμού και κοινωνικής συνεισφοράς, ενώ επισημάνθηκε η ενεργή συμμετοχή εργαζομένων και πολιτών. Ταυτόχρονα, η συνεργασία με τον Δήμο Κηφισιάς και τον διοργανωτή RUNAWAY συνέβαλε στην επιτυχή υλοποίηση της εκδήλωσης, με τη στήριξη άνω των 150 εθελοντών και τη συμμετοχή διακεκριμένων αθλητών.



### SECRETRECIPE

#### Rocks η Grapes: Το αμερικάνικο όνειρο του τσίπουρου του Κωνσταντίνου Αργυρού

Βλέψεις, και μάλιστα ισχυρές, για την άλλη πλευρά του Ατλαντικού έχουν οι εμπνευστές του τσίπουρου, Rocks η Grapes. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, ο Κωνσταντίνος Αργυρός και η ομάδα του bar in front of the bar σχεδιάζουν την εμπορική ανάπτυξη του ποτού στην αμερικάνικη αγορά. Στόχος δεν είναι μόνο η διάθεσή του σε γνωστά ελληνικά εστιατόρια – όπως το Milos, το Anra κ.λπ. -, αλλά και η δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχήματος, στο οποίο θα συμμετέχουν μετοχικά και οι ιδιοκτήτες αυτών των εστιατορίων. Σχέδιο σίγουρα φιλόδοξο. Μένει να αποδειχθεί εάν θα γίνει πραγματικότητα και αν τελικά θα πετύχει...

## Editorial

### Ο κακός καπιταλισμός και η σεζόν στην Μύκονο

Γράφει ο Γιάννης Παλιούρης  
σήμερα στο Debrief για το πώς κάποιος άνθρωπος σε θέσεις, που παλαιότερα θεωρούνταν φιλέτα, χάνουν μαζικά τις δουλειές τους, εν μία νυκτί. Αυτή είναι η μία όψη του νομίσματος. Απόλυτα ρεαλιστική. Υπάρχει και η άλλη όψη. Αυτή, η οποία αφορά τη γενιά Z, όπως την αποκαλούμε (τρομάρα μας). Και είναι η γενιά, που - όπως έχουμε ξαναπεί - δεν έχει την παραμικρή φιλοδοξία εξέλιξης και προκοπής. Αφορμή για τη σημερινή αναφορά αποτέλεσε η συζήτησή μου με υψηλόβαθμο στέλεχος μίας εκ των συστημικών τραπεζών της χώρας. Μου έλεγε λοιπόν για το δράμα του να συνεργάζεσαι με άτομα της συγκεκριμένης γενιάς. Και μου ανέφερε ένα συγκλονιστικό - κατά την άποψή μου - στοιχείο: Από όσους εργαζόμενους αποχώρησαν από την τράπεζα πέρυσι, το 80% ήταν ηλικίας έως 27 ετών! Ήταν, δηλαδή, νεοεισερχόμενοι ή με ελάχιστη προϋπηρεσία στο πιστωτικό ίδρυμα. Οι λόγοι; Με βάση τα λεγόμενά τους, "Δεν μου αρέσει το περιβάλλον", "Πιέζομαι πολύ εδώ, δεν πάει άλλο", "Φεύγω για σεζόν στο νησί".

Και διάφορα άλλα τέτοια... Τί πραγματικά συμβαίνει; Πρώτον, δεν θέλουν να αναλαμβάνουν ευθύνες. Δεύτερον, δεν θέλουν να ανεβαίνουν στην ιεραρχία. Ή, μάλλον, θέλουν να ανεβαίνουν στην ιεραρχία, χωρίς όμως να αυξάνονται οι ευθύνες τους! Θέλουν, δηλαδή, Τρίτον, να βγάξουν διαρκώς περισσότερα χρήματα, διατηρώντας το ίδιο εργασιακό status quo. Οξύμωρο; Λιγάσασακι. Και, προσέξτε: Το εργασιακό τους περιβάλλον είναι σε τράπεζα, όπου οι συνθήκες είναι κατά τεκμήριο πολύ καλύτερες από άλλων κλάδων. Αλλά, δε βαριέσαι... Το ταμείο ανεργίας να είναι καλά, και η σεζόν. Α, και ο μπαμπάς και η μαμά. Μόνο, που αν ο μπαμπάς και η μαμά βρεθούν ξαφνικά στους απολυμένους του Debrief, τί θα γίνει; Χμμμμ, πρόβλημα. Τότε, θα φταίει η ελεύθερη αγορά, ο καπιταλισμός και το κεφάλαιο. Ξεχνούν, βέβαια, ότι όλα αυτά έδωσαν στους γονείς τους τη δυνατότητα να τους προσφέρουν ό,τι σχεδόν - ή τα περισσότερα από όσα - θελήσουν. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)