

Επαγγελματικό
ταξίδι στο
εξωτερικό;



Ο Φ.Π.Α. μπορεί να επιστρέψει μαζί σας

Ξενοδοχεία, μετακινήσεις, συνέδρια, εκθέσεις και άλλες επαγγελματικές δαπάνες στο εξωτερικό μπορεί να περιλαμβάνουν Φ.Π.Α. που δικαιούται να ανακτήσει η επιχείρησή σας.

Είμαστε εδώ για να κάνουμε τη διαδικασία επιστροφής Φ.Π.Α. πιο εύκολη.

Δαπάνες 2025 |
Προθεσμία υποβολής: 30.09.2026

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΤΡΙΤΗ 28 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2376



• ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ

Από τέλη Οκτωβρίου... λευκός καπνός για τον νέο CEO
- Μεταβατικός ρόλος για τον Αλέξανδρο Δανιηλίδη



• RED MEAT

Πού ανοίγει το πρώτο Pizzaroo,
τί σχεδιάζει για Crispy και Jackaroo



• KATSAROS DISTILLERY WINERY

Στα Carrefour Ρουμανίας με το ούζο Legendary
- Επαφές με Γαλαξία και σχέδια για απόσταγμα
σταφυλής



• ΣΟΚΟΛΑΤΑ

Γιατί οι τιμές του κακάο υποχωρούν αλλά
οι καταναλωτές δεν βλέπουν διαφορά στο ράφι

Editorial Digital Detox

Debrief

Ιδιοκτησία: Κομμάτι ελευθερίας
ή κατάλοιπο του παρελθόντος;

Business Insight

Η εβδομάδα των τραπεζών
και οι θέσεις των long term
funds ελέω αναβάθμισης

SecretRecipe

Πίση από το πρώτο
εξάμηνο

Business Maker

- Ο μύθος του ΦΠΑ και η πραγματική μάχη στο ράφι
- Τα drones, η Ferrari και το νέο χτύπημα Κάτσου στα τρόφιμα

• 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 οινογνωσίας, 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

• **RED MEAT**

ΠΟΥ ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ PIZZAROO, ΤΙ ΣΧΕΔΙΑΖΕΙ ΓΙΑ CRISPY ΚΑΙ JACKAROO

Στο επόμενο στάδιο ανάπτυξης περνά η Red Meat, η εταιρεία πίσω από τα brands Jackaroo, Crispy, Pizzaroo - και στην οποία η Vivartia συμμετέχει με ποσοστό 60% -, μετατοπίζοντας πλέον το βάρος από το βασικό brand, Jackaroo, στα δύο νέα concepts, Crispy και Pizzaroo.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, τα δύο νέα σήματα θα αποτελέσουν τον βασικό μοχλό ανάπτυξης του ομίλου τα επόμενα χρόνια, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στις διεθνείς αγορές.

ΞΕΚΙΝΑ ΤΟ PIZZAROO

Η αρχή θα γίνει τον Σεπτέμβριο με το λανσάρισμα του Pizzaroo, με τα δύο πρώτα καταστήματα, ένα εταιρικό στον Πειραιά και ένα franchise στο Γαλάτσι.

Το concept θα στηριχθεί κυρίως στο delivery, ενώ παράλληλα στον σχεδιασμό βρίσκεται και η δημιουργία 1-2 μεγαλύτερων καταστημάτων στην Αθήνα, τα οποία θα διαθέτουν και χώρους για καθήμενους πελάτες. Οι μέτοχοι της Red Meat εμφανίζονται ιδιαίτερα φιλόδοξοι για την ανάπτυξη του νέου brand, θέτοντας ως στόχο τη λειτουργία 60 καταστημάτων μέχρι το τέλος του 2027.

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΓΙΑ ΤΟ CRISPY

Παράλληλα, επιταχύνεται και η ανάπτυξη του Crispy, το οποίο σήμερα διαθέτει τρία καταστήματα, στο κέντρο της Αθήνας, στα Ιωάννινα και στο Ηράκλειο Κρήτης. Από αυτά, το ένα είναι εταιρικό και τα δύο λειτουργούν με το μοντέλο του franchise.

Ο σχεδιασμός προβλέπει τη δημιουργία περίπου 30 σημείων έως το τέλος του 2027, με στόχο την παρουσία του brand σε όλες τις μεγάλες πόλεις της χώρας.

ΤΟ JACKAROO ΒΓΑΙΝΕΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Το δίκτυο του Jackaroo αριθμεί σήμερα 10 καταστήματα, συμπεριλαμβανομένου και του νέου σημείου στην Πάτρα, το οποίο ξεκίνησε τη λειτουργία του πριν από περίπου ενάμιση μήνα. Σε ό,τι αφορά την Ελλάδα, οι επόμενες πόλεις που εξετάζονται είναι η Λάρισα και η Καλαμάτα, χωρίς ωστόσο να έχουν ληφθεί οριστικές αποφάσεις.

Βασική προτεραιότητα αποτελούν πλέον οι διεθνείς αγορές, καθώς εκεί θεωρείται πως βρίσκεται το μεγαλύτερο περιθώριο ανάπτυξης. Η διεθνής επέκταση εστιάζει σε τέσσερις αγορές: την Γερμανία, την Ισπανία, το Ηνωμένο Βασί-

λειο και την Κύπρο. Στην Γερμανία έχει ήδη εντοπιστεί συνεργάτης για την ανάπτυξη του δικτύου, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο βρίσκονται σε εξέλιξη επαφές με εταιρεία που θα αναλάβει την ανάπτυξη του concept. Για την Ισπανία συνεχίζονται οι διερευνητικές κινήσεις. Στην Κύπρο, όπου υπάρχει ήδη η παρουσία της Vivartia, ο σχεδιασμός προβλέπει ανάπτυξη μέσω εταιρικών καταστημάτων. Στις υπόλοιπες αγορές το μοντέλο που προκρίνεται είναι αυτό του franchise.

ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΝΑ BRAND

Η εταιρεία ακολουθεί διαφορετική στρατηγική ανάπτυξης για κάθε concept.

Στην Ελλάδα, το Jackaroo αναπτύσσεται αποκλειστικά με εταιρικά καταστήματα και δεν παραχωρεί δικαιώματα franchise.

Αντίθετα, το Crispy λειτουργεί ήδη με μεικτό μοντέλο εταιρικών και franchise σημείων. Το ίδιο μοντέλο θα ακολουθήσει από την εκκίνησή του και το Pizzaroo, με το εταιρικό κατάστημα στον Πειραιά και το franchise στο Γαλάτσι.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Μιχάλης Μαντζουράνης, Διευθύνων Σύμβουλος, Red Meat



2

SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026
HYATT REGENCY THESSALONIKI

NOTICE

CONTENT & SERVICES



Dr. Roberto Cazzulani
 Presidente della Società Italiana di
 Geriatria e Gerontologia (SIGG)



FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



elvida
FOODS

3€
100

• **LIDL ΕΛΛΑΣ**

ΔΕΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΣΤΑ CLOUD AWARDS 2026 ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ

Στην κορυφή των Cloud Computing & SaaS Awards 2026 βρέθηκε η Lidl Ελλάς, στην πρώτη της συμμετοχή στον θεσμό, αποσπώντας συνολικά 10 βραβεία και τον κορυφαίο τίτλο "Cloud Company of the Year 2026".

ΟΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Η Lidl Ελλάς απέσπασε συνολικά 7 Gold και 3 Silver βραβεία στις ακόλουθες κατηγορίες:

Gold Awards

- Best Application Development or Tool
- Vertical Solution in the Cloud Retail & E-Commerce
- Solution in the Cloud Supply Chain
- Cloud Deployment Models - Hybrid Cloud
- Best SaaS Company Agile & Responsive
- Best SaaS Company Product Release
- Best SaaS Company International Expansion

Silver Awards

- Cloud Development Innovation
- Cloud Migration / Systems Integration Solution
- Best SaaS Company Growth

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟ WAWI NEXUS

Κεντρικό ρόλο στη βράβευση αποτέλεσε το Project WaWi Nexus, μια στρατηγική πρωτοβουλία που αφορά τον μετασχηματισμό του υφιστάμενου ERP συστήματος σε ένα Intelligent ERP νέας γενιάς.

Η εταιρεία συμμετείχε τόσο ως πιλοτική χώρα, όσο και μέσω του International IT Competence Center, συμβάλλοντας στη δημιουργία ενός συστήματος που μπορεί να εφαρμοστεί διεθνώς στο δίκτυο της Lidl.

Το Project WaWi Nexus αποτελεί μία από τις σημαντικότερες τεχνολογικές μεταβάσεις στην ιστορία της Lidl Ελλάς, ενισχύοντας την ψηφιακή της υποδομή και δημιουρ-

γώντας νέες προοπτικές για το μέλλον του λιανεμπορίου.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ

"Η ανάδειξη της Lidl Ελλάς σε "Cloud Company of the Year 2026" μας γεμίζει υπερηφάνεια και επιβεβαιώνει τη στρατηγική μας επιλογή να επενδύουμε στην τεχνολογία του μέλλοντος. Η επιτυχημένη πορεία του Project WaWi Nexus, που αποτελεί τη μεγαλύτερη μετάβαση σε Cloud περιβάλλον στην ιστορία της εταιρείας, αναδεικνύει τη δυναμική της συνεργασίας μας με τη Schwarz Digits και τη Lidl International, με την Ελλάδα και την Κύπρο να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο, ως πιλοτικές χώρες. Τα 10 αυτά βραβεία ανήκουν στους εκατοντάδες ανθρώπους μας που ενώνουν τις δυνάμεις τους καθημερινά, αποδεικνύοντας ότι όταν βάζεις την καινοτομία στην υπηρεσία των ανθρώπων, μπορείς να διαμορφώσεις το μέλλον του σύγχρονου λιανεμπορίου", δήλωσε ο Αριστείδης Κολανίδης, Head of IT της Lidl Ελλάς.

Από την πλευρά του ο Γεώργιος Κατσάρος, Head of IT Business Consulting της Lidl Ελλάς σημείωσε: "Οι άνθρωποί μας. Η εμπειρία τους. Οι καινοτομίες που εισήγαγαν. Η συνεργασία τους με συναδέλφους στην Ελλάδα, την Κύπρο και όλη την Ευρώπη. Το όραμά μας για τα επαγγελματικά εργαλεία του 21ου αιώνα. Η Schwarz Digits και η Lidl International. Όλα αυτά συνδυάστηκαν με έναν εκπληκτικό τρόπο στο WaWi Nexus! Στο project που μεταμόρφωσε το ERP της Lidl με τεχνολογία αιχμής και ανέδειξε την Lidl Ελλάς σε "Cloud Company of the Year 2026"! Είμαστε όλοι μας περήφανοι για αυτή την επιτυχία μας και συνεχίζουμε να θέτουμε τις ψηφιακές βάσεις στο retail του μέλλοντος."



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



• **BROWN - FORMAN**

"ΟΧΙ" ΣΕ ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ \$15 ΔΙΣ. ΤΗΣ SAZERAC

Η Brown-Forman, η αμερικανική εταιρεία που βρίσκεται πίσω από το ουίσκι Jack Daniel's, απέρριψε πρόταση εξαγοράς από την εταιρεία ποτών Sazerac, κρίνοντας ότι δεν μπορεί να αποτελέσει βάση για περαιτέρω διαπραγματεύσεις. Η εξέλιξη αναδεικνύει τη βούληση της οικογένειας Brown να διατηρήσει τον έλεγχο της ιστορικής επιχείρησης, παρά το αυξημένο ενδιαφέρον που συγκεντρώνει ο κλάδος των αλκοολούχων.

ΠΟΙΑ ΗΤΑΝ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Σύμφωνα με πληροφορίες του Reuters, η Sazerac υπέβαλε την 1η Μαΐου πρόταση ύψους \$32 ανά μετοχή, αποτιμώντας την Brown-Forman σε περίπου \$15 δισ. Η εταιρεία, που ανήκει στον William Goldring και την οικογένειά του, επιδίωξε να ξεκινήσει ουσιαστικές συνομιλίες με το διοικητικό συμβούλιο της Brown-Forman, υποστηρίζοντας ότι μέχρι σήμερα δεν υπήρξε πραγματική διαπραγμάτευση.

Σε επιστολή προς τους κατόχους των μετοχών Class A—οι οποίοι στην πλειονότητά τους είναι μέλη της οικογένειας Brown—η Sazerac υποστήριξε ότι είναι διατεθειμένη να βελτιώσει τους όρους της προσφοράς της, εφόσον υπάρξει ανταπόκριση



Lawson Whiting,
Πρόεδρος
και CEO,
Brown -
Forman

από τη διοίκηση. Παράλληλα, πρότεινε στους βασικούς μετόχους να διατηρήσουν συμμετοχή στη νέα ενοποιημένη εταιρεία, προσφέροντας, σύμφωνα με την ίδια, μεγαλύτερη ρευστότητα, ενισχυμένα δικαιώματα εταιρικής διακυβέρνησης και υψηλότερο μέρισμα.

ΟΙ ΔΙΑΘΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Ωστόσο, η Brown-Forman και η οικογένεια Brown δεν εμφανίζονται διατεθειμένες να εξετάσουν το ενδεχόμενο πώλησης. Η Wolf Pen Branch, η ομάδα μελών της οικογένειας που ελέγχει την πλειοψηφία των μετοχών Class A, δήλωσε ότι εξακολουθεί να εμπιστεύεται τις μακροπρόθεσμες προοπτικές της εταιρείας και των εμπορικών της σημάτων, τονίζοντας πως η πρόταση

της Sazerac δεν συμβαδίζει με το στρατηγικό όραμα της οικογένειας.

Ο έλεγχος της εταιρείας ασκείται μέσω των μετοχών Class A, γεγονός που καθιστά απαραίτητη τη συναίνεση της οικογένειας για οποιαδήποτε συμφωνία εξαγοράς, ανεξάρτητα από το ύψος της προσφοράς.

ΤΟ ΝΑΥΑΓΙΟ ΜΕ PERNOD RICARD

Η αποτυχημένη προσέγγιση της Sazerac ακολούθησε το ναυάγιο των συνομιλιών συγχώνευσης μεταξύ της Brown-Forman και της Pernod Ricard, οι οποίες διακόπηκαν στα τέλη Απριλίου, καθώς οι δύο πλευρές δεν κατέληξαν σε αμοιβαία αποδεκτούς όρους. Η εξέλιξη αυτή δείχνει ότι, παρά το έντονο ενδιαφέρον που συγκεντρώνει η εταιρεία, η διοίκηση παραμένει προσηλωμένη στη διατήρηση της ανεξαρτησίας της.

Την ίδια στιγμή, η Brown-Forman εισέρχεται σε περίοδο διοικητικών αλλαγών. Ανακοίνωσε πρόσφατα ότι ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Lawson Whiting, θα αποχωρήσει μόλις ολοκληρωθεί η διαδικασία επιλογής του διαδόχου του, σηματοδοτώντας την έναρξη ενός νέου κεφαλαίου για τον αμερικανικό όμιλο.

• **PLADIS (ΓΑΛΛΙΑ)**

ΕΠΕΝΔΥΕΙ €5,4 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΩΝ MINI BN

Η Pladis Γαλλίας ενισχύει την παραγωγική της δυναμικότητα, επενδύοντας €5,4 εκατ. σε νέα γραμμή παραγωγής για τα Mini BN στο εργοστάσιό της στο Vertou, κοντά στην Νάντη. Η επένδυση πραγματοποιείται σε μια περίοδο που η ζήτηση για τη δημοφιλή σειρά μπισκότων αυξάνεται σταθερά.

Τα Mini BN, τα χαρακτηριστικά μικρά μπισκότα-σάντουιτς αποτελούν έναν από τους βασικούς μοχλούς ανάπτυξης της BN, ενός από τα ισχυρότερα brands μπισκότων στη Γαλλία. Η BN κατατάσσεται τρίτη σε όγκο πωλήσεων στην κατηγορία των μπισκότων και συγκαταλέγεται στις πιο αναγνωρίσιμες μάρκες της αγοράς, με περισσότερες από τις

μισές γαλλικές οικογένειες με παιδιά να καταναλώνουν τα προϊόντα της.

ΠΟΥ ΘΑ ΔΟΘΕΙ ΕΜΦΑΣΗ

Η επένδυση έρχεται μετά τη σημαντική άνοδο των πωλήσεων των Mini BN, οι οποίες αυξήθηκαν κατά περισσότερο από 20% την περίοδο 2023-2025. Στην πορεία αυτή συνέβαλε και η συνεχής ανανέωση του χαρτοφυλακίου προϊόντων, όπως η σειρά BN Del'ice που λανσαρίστηκε το 2025 με γεύσεις εμπνευσμένες από παγωτό, μεταξύ των οποίων brownie και cookie dough.

Η νέα γραμμή παραγωγής τέθηκε σε λειτουργία τον Οκτώβριο του 2025 και πλέον



λειτουργεί σε πλήρη δυναμικότητα, καλύπτοντας όλα τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας, από την παρασκευή της ζύμης έως τη συσκευασία των προϊόντων. Προσφέρει μεγαλύτερη ευελιξία τόσο στην παραγωγή όσο και στις επιλογές συσκευασίας, επιτρέποντας στην εταιρεία να ανταποκρίνεται ταχύτερα στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών και να υποστηρίζει την ανάπτυξη νέων προϊόντων.

• **WORTHEAT**

ESHOP ΚΑΙ ΑΥΤΟΜΑΤΟΙ ΠΩΛΗΤΕΣ ΤΑ ΝΕΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Στην ανάπτυξη ενός νέου καναλιού διάθεσης έτοιμων υγιεινών γευμάτων, μέσω αυτόματων πωλητών, επενδύει η Wortheat της Ντίνας Καλλιμάνη, διαμορφώνοντας πλέον ένα πολυκαναλικό μοντέλο ανάπτυξης. Πρόκειται για εξέλιξη για την οποία [ενημερωθήκατε χθες από το το FNB Daily](#).

Όπως αναφέρει η κα. Καλλιμάνη, η ανταπόκριση που καταγράφεται από τις πρώτες εγκαταστάσεις επιβεβαιώνει ότι οι επιχειρήσεις αναζητούν ολοένα και περισσότερο οργανωμένες λύσεις για την παροχή ποιοτικών γευμάτων στους εργαζομένους.

Σύμφωνα με την ίδια, το ενδιαφέρον που εκδηλώθηκε ήδη από τις πρώτες επαφές με επιχειρήσεις ξεπέρασε τις αρχικές εκτιμήσεις, γεγονός που οδηγεί την εταιρεία στον σχεδιασμό νέων εγκαταστάσεων από τον Σεπτέμβριο.

ΑΠΟ ΤΙΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ

Η πρώτη παρουσίαση του concept πραγματοποιήθηκε τον περασμένο Φεβρουάριο στο συνέδριο Wellbeing at Work, όπου ξεκίνησαν οι πρώτες συζητήσεις με επιχειρηματικούς πελάτες. Οι επαφές εξελίχθηκαν σε εμπορικές συμφωνίες και τον Ιούνιο εγκα-

ταστάθηκαν οι τρεις πρώτοι πλήρως επώνυμοι αυτόματοι πωλητές της Wortheat.

Η εταιρεία επέλεξε να αξιολογήσει αρχικά την απόδοση του μοντέλου πριν προχωρήσει σε ευρύτερη προβολή του. Τα πρώτα στοιχεία, σύμφωνα με την κα. Καλλιμάνη, επιβεβαιώνουν τη δυναμική του εγχειρήματος, καθώς ήδη έχει προγραμματιστεί νέος κύκλος τοποθετήσεων μετά τη θερινή περίοδο.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΕΠΙΛΟΓΩΝ

Παράλληλα με την ανάπτυξη του νέου καναλιού, η Wortheat προχώρησε σε εμπλουτισμό του χαρτοφυλακίου της. Από την αρχική γκάμα έτοιμων γευμάτων, μέσα σε διάστημα περίπου δύο μηνών προστέθηκαν σαλάτες, meal salads, sandwiches, μπάρες και φυσικοί χυμοί, ώστε να καλύπτεται ένα ολοκληρωμένο εύρος επιλογών μέσα σε κάθε αυτόματο πωλητή.

Σύμφωνα με την ίδια την κα. Καλλιμάνη, η διεύρυνση της γκάμας αποτελεί βασική προϋπόθεση για την ενίσχυση του concept, καθώς αυξάνει τις διαθέσιμες επιλογές και ενισχύει τη συχνότητα κατανάλωσης.

Παράλληλα, εξετάζεται η τοποθέτηση επιλεγμένων προϊόντων της Wortheat σε υφιστάμενα vending machines, που λειτουργούν



Ντίνα
Καλλιμάνη,
Ιδιοκτήτρια,
Worheat

σε επιχειρήσεις. Στόχος είναι να δημιουργηθεί μια healthy πρόταση μέσα στα υπάρχοντα σημεία πώλησης, χωρίς να απαιτείται αποκλειστική εγκατάσταση αυτόματου πωλητή της εταιρείας.

ΤΟ ΝΕΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Με την προσθήκη των αυτόματων πωλητών, η Wortheat διαμορφώνει ένα μοντέλο ανάπτυξης που βασίζεται σε τέσσερα διακριτά κανάλια:

- την οργανωμένη λιανική
- τις εταιρικές συνεργασίες μέσω των αυτόματων πωλητών
- το φυσικό κατάστημα στο Μαρούσι
- το ηλεκτρονικό κατάστημα, μέσω του οποίου οι καταναλωτές μπορούν να πραγματοποιούν αγορές χωρίς συνδρομικό μοντέλο και χωρίς ελάχιστη αξία παραγγελίας

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΗΠΑ**

ΟΙ ΔΑΣΜΟΙ ΑΝΟΙΞΑΝ... ΤΡΥΠΑ ΖΗΤΗΣΗΣ ΣΤΟ ΕΛΒΕΤΙΚΟ ΤΥΡΙ GRUYÈRE – ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΜΕΙΩΝΟΥΝ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Οι παραγωγοί του Gruyère, ενός από τα πιο διάσημα τυριά της Ελβετίας, αναζητούν νέες αγορές για να καλύψουν το κενό που δημιούργησαν οι αμερικανικοί δασμοί, οι οποίοι προκάλεσαν σημαντική υποχώρηση της ζήτησης σε μία από τις σημαντικότερες εξαγωγικές αγορές τους.

Το Gruyère επιβαρύνθηκε με δασμό 10% στις εισαγωγές του στις Ηνωμένες Πολιτείες το προηγούμενο έτος, ενώ ο συντελεστής αυξήθηκε στο 12,5% φέτος.

Ως απάντηση, η ένωση παραγωγών του τυριού αποφάσισε να μειώσει την παραγωγή κατά 5%, με στόχο να αποτρέψει τη συσσώρευση αποθεμάτων και να διατηρήσει τις τιμές σε σταθερά επίπεδα.

“Το τυρί δεν πωλείται όπως παλαιότερα και αυτό το μέτρο αποσκοπεί στην αποφυγή υπερβολικής αποθεματοποίησης. Παράλληλα, συμβάλλει στη διατήρηση μιας σταθε-

ρής τιμής για το Gruyère”, δήλωσε ο τυροκόμος Alexandre Murith.

ΒΑΣΙΚΗ ΑΓΟΡΑ Η ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ

Μέχρι πρόσφατα, η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών απορροφούσε περίπου το 13% των συνολικών πωλήσεων του Gruyère, ενός τυριού με πιο έντονη γεύση και ισχυρότερο άρωμα από το επίσης γνωστό ελβετικό Emmental.

Για την κατηγορία του Gruyère που παράγεται σε χαμηλότερο υψόμετρο και προορίζεται κυρίως για εξαγωγές, η περικοπή της παραγωγής κατά 5% παραμένει σε ισχύ για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά. Αντίθετα, για το ορεινό Gruyère δεν προβλέπεται περιορισμός της παραγωγής για την επόμενη περίοδο.

Οι Ηνωμένες Πολιτείες αποτελούν μια τεράστια αγορά με υψηλή αγοραστική δύναμη και δεν μπορεί να αντικατασταθεί από τη μία ημέρα στην



άλλη. Οι εξαγωγείς διερευνούν νέες εμπορικές ευκαιρίες σε διεθνείς αγορές, όμως η ανάπτυξη νέων δικτύων πωλήσεων απαιτεί σημαντικό χρόνο και επενδύσεις.

• **TRASTOR**

ΣΤΟ 26,9% Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΝ LOGISTICS ΣΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΤΗΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ - ΟΙ TOP 3 ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΣΕ ΑΞΙΑ

Ενισχύθηκε το μερίδιο του τομέα logistics στο συνολικό χαρτοφυλάκιο (αξίας €867 εκατ.) της Trastor στο α' εξάμηνο του 2026, με την εταιρεία να υποστηρίζει ότι "εξακολουθεί να διαθέτει το μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο logistics μεταξύ των ελληνικών ΑΕΕ-ΑΠ, βάσει εύλογης αξίας (GAV)". Παράλληλα ενισχύει επιλεκτικά την παρουσία της σε ποιοτικά ακίνητα γραφείων.

Η ΚΑΤΑΝΟΜΗ

Η κατανομή του χαρτοφυλακίου ανά κατηγορία ακινήτων, βάσει εύλογης αξίας στις 30/6/2026, έχει ως εξής:

- Κτίρια γραφείων: 53,5% (από 59% στις 30/6/2025)
- Εμπορικές αποθήκες (Logistics): 26,9% (από 19,7%)
- Κτήρια μικτής χρήσης: 11,1% (από 11,0%)
- Εμπορικά καταστήματα: 8,1% (από 9,7%)
- Λοιπά ακίνητα: 0,4% (από 0,6%)

Top-3 ακίνητα (εμπορικές αποθήκες) - σε αξία

Συγκρότημα εμπορικών αποθηκών, Θέση Ρουπάκι, Ασπρόπυργος

Ποσοστό % επί του συνόλου: 3,46%

Αξία ακινήτων (σε € χιλ.)



Τάσος
Καζίνος,
CEO,
Trastor

Αξία αποτίμησης: 32.929

Αξία κτήσης: 20.156

Μισθωτές: Delatolas Express Cargo, Westnet Distribution, Sarantis Trans

Εμπορική αποθήκη, Θέση Ρύκια, Ασπρόπυργος

Ποσοστό % επί του συνόλου: 2,32%

Αξία ακινήτων (σε € χιλ.)

Αξία αποτίμησης: 22.105

Αξία κτήσης: 17.068

Μισθωτές: M and M Militzer, Φαρμακαποθήκη Άλφα Ωμέγα

Συγκρότημα εμπορικών αποθηκών, Θέση Πάτημα, Ασπρόπυργος

Ποσοστό % επί του συνόλου: 2,24%

Αξία ακινήτων (σε € χιλ.)

Αξία αποτίμησης: 21.331

Αξία κτήσης: 20.033

Μισθωτές: Logistics Solutions

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ & ΑΠΟΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Στο πρώτο μισό του φετινού έτους, η εταιρεία ολοκλήρωσε την απόκτηση τριών ακινήτων στο ιστορικό και εμπορικό κέντρο της Αθήνας, συνολικού τιμήματος €38,6 εκατ., τα οποία αναμένεται να συνεισφέρουν περίπου €1,3 εκατ. στα κέρδη από αναπροσαρμογή σε εύλογες αξίες της περιόδου. Από τις τρεις επενδύσεις, οι δύο εντάσσονται στη στρατηγική manage-to-core, ενώ η τρίτη αφορά επιλεκτική τοποθέτηση σε γραφειακό ακίνητο στο κεντρικό επιχειρηματικό κέντρο της Αθήνας.

Παράλληλα, η Trastor εφαρμόζει στρατηγική ανακύκλωσης κεφαλαίων (capital recycling) μέσω επιλεκτικών αποεπενδύσεων, με την ολοκλήρωση κατά τη διάρκεια του α' εξαμήνου του 2026 δύο πωλήσεων ακινήτων, συνολικού τιμήματος €17,6 εκατ., οι οποίες απέφεραν κέρδος €2,3 εκατ. περίπου.

Περισσότερα για την επενδυτική στρατηγική της [στο σημερινό BnB Daily](#).

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

• **ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ**

ΑΠΟ ΤΕΛΗ ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ... ΛΕΥΚΟΣ ΚΑΠΝΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΝΕΟ CEO - ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΔΑΝΙΗΛΙΔΗ

Με τον Αλέξανδρο Δανιηλίδη να αναλαμβάνει εκ νέου, σε μεταβατική βάση, τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου, συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας, έπειτα από την απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της 24ης Ιουλίου.

Σύμφωνα με τα όσα αναφέρονται στο Γενι-

κό Εμπορικό Μητρώο, ο κ. Δανιηλίδης αναλαμβάνει τα συγκεκριμένα καθήκοντα, ενώ η θητεία του νέου Διοικητικού Συμβουλίου ορίζεται έως τις 24 Ιουλίου 2031.

Στη θέση του Αντιπροέδρου τοποθετήθηκε ο Γεώργιος Βάγιας, ενώ το νέο ΔΣ συμπληρώνουν ως μέλη οι Ζαχαρίας Σιτίνας, Γεώργιος Νικολάου, Νικόλαος Παρασχόπουλος και Ιωάννης Γεωργακέλλος.

ΤΥΠΙΚΟΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΣ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ

Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, η αλλαγή αυτή έχει κυρίως τυπικό και μεταβατικό χαρακτήρα και δεν σηματοδοτεί μόνιμη ανάληψη της διοίκησης της ελληνικής θυγατρικής. Η εξέλιξη έρχεται μετά την αποχώρηση του Sebastian Sanchez από τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου, ο οποίος αποφάσισε για προσωπικούς λόγους να επιστρέψει

στον Παναμά. Όπως είχε ανακοινώσει τότε η εταιρεία, ο αντικαταστάτης του θα ανακοινωνόταν σε μεταγενέστερο χρόνο.

Μέχρι να ολοκληρωθεί η διαδικασία επιλογής του νέου CEO, η οποία, όπως μαθαίνουμε, εκτιμάται ότι θα γίνει προς τα τέλη Οκτωβρίου - το αργότερο μέχρι τέλος του έτους - ο Αλέξανδρος Δανιηλίδης θα καλύπτει προσωρινά τον ρόλο του Διευθύνοντος Συμβούλου της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας, διατηρώντας παράλληλα τη θέση που κατέχει στον όμιλο Heineken.

Υπενθυμίζεται ότι από τον Οκτώβριο του 2024 ο κ. Δανιηλίδης έχει αναλάβει επικεφαλής της Heineken για τα Βαλκάνια και τις χώρες της Κεντρικής Ευρώπης, με αρμοδιότητα σε μια ιδιαίτερη γεωγραφική περιοχή.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr



Αλέξανδρος
Δανιηλίδης,
Επικεφαλής
για Βαλ-
κάνια και
Κεντρική
Ευρώπη,
Heineken

• **KATSAROS DISTILLERY WINERY**

ΣΤΑ CARREFOUR ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ ΜΕ ΤΟ ΟΥΖΟ LEGENDARY - ΕΠΑΦΕΣ ΜΕ ΓΑΛΑΞΙΑ ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΑΠΟΣΤΑΓΜΑ ΣΤΑΦΥΛΗΣ

Την εξαγωγική της δραστηριότητα συνεχίζει να αναπτύσσει η Katsaros Distillery-Winery, κλείνοντας στο α' εξάμηνο του 2026 μια νέα συμφωνία. Όπως αναφέρει στο Fnb Daily ο Γενικός Διευθυντής, Νίκος Κατσάρος, η αποσταγματοποιία-οινοποιία από τον Τύρναβο τοποθέτησε το ούζο Legendary στα καταστήματα της Carrefour στην Ρουμανία, ενισχύοντας την παρουσία της στα Βαλκάνια.

ΒΡΑΖΙΛΙΑ, ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ, ΙΝΔΙΑ

Παράλληλα, συνεχίζει να εργάζεται εντατικά προκειμένου να εδραιωθεί στις αγορές της Βραζιλίας, της Αργεντινής και της Ινδίας, που άνοιξε μέσα στο 2025. Στην περίπτωση της δεύτερης, μάλιστα, και στο πλαίσιο της προωθητικής της πολιτικής, ήταν εκ των χορηγών της συναυλίας που πραγματοποιήσε πριν από δύο εβδομάδες στη χώρα η γνωστή τραγουδίστρια Πέγκυ Ζήνα. Σε ό,τι αφορά την Ινδία, εξάλλου, η επαναληψιμότητα που αρχίζει να καταγράφεται στις παραγγελίες αποτελεί, σύμφωνα με τον κ. Κατσάρο, θετικό σημάδι.

ΠΤΩΣΗ 3% ΣΤΟ ΤΖΙΡΟ ΛΟΓΩ... ΕΛΛΑΔΑΣ

Οι εξαγωγές πλέον αντιστοιχούν στο 73% των πωλήσεων και συνέχισαν να κινούνται ανοδικά, ωστόσο η υστέρηση της ελληνικής αγοράς -λόγω αυστηροποίησης της νομοθεσίας για τα αλκοτέστ, στην οποία δεν έχουν καταφέρει ακόμα να προσαρμοστούν οι καταναλωτές- είχε ως αποτέλεσμα ο τζίρος στο εξάμηνο να υποχωρήσει κατά 3%. "Δεδομένης της εικόνας της αγοράς, θεωρούμε ότι είμα-



Νίκος
Κατσάρος,
Γενικός
Διευθυντής,
Katsaros
Distillery
Winery

στε σε ένα σχετικά καλό σημείο", υπογραμμίζει ο κ. Κατσάρος, προσθέτοντας ότι ο στόχος για το σύνολο του 2026 είναι να πιαστούν τουλάχιστον τα επίπεδα πωλήσεων του 2025.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ

Ο συνομιλητής μας δηλώνει ικανοποιημένος και από την συνεργασία με τον Σκλαβενίτη στον οποίο, [όπως είχε γράψει σε σχετικό ρεπορτάζ το Fnb Daily](#), η εταιρεία τοποθετήθηκε στα τέλη Φεβρουαρίου-αρχές Μαρτίου με το συμβατικό και το παλαιωμένο τσίπουρο. Αυτό το διάστημα βρίσκεται σε συζητήσεις και με τον Γαλαξία, τον μοναδικό από τους μεγάλους retailers στους οποίους, δεν έχει ακόμα παρουσία. "Σίγουρα είναι κάτι που το επιθυμούμε και εκτιμούμε ότι η θέληση είναι αμοιβαία", αναφέρει χαρακτηριστικά.

ΣΟΒΑΡΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΣΤΟΝ ΤΥΡΝΑΒΟ ΑΠΟ ΤΟ ΧΑΛΑΖΙ

Στα σχέδια του κ. Κατσάρου είναι η κυκλοφορία αποστάγματος σταφυλής, την παραγωγή του οποίου στοχεύει ξεκινήσει να δουλεύει με τα σταφύλια του φετινού τρύγου που αναμένεται να ξεκινήσει σε έναν περίπου μήνα από τώρα. Η χρονιά, όπως επισημαίνει, κυλούσε ως τώρα σχεδόν ιδανικά ωστόσο η έντονη χαλαζόπτωση της περασμένης Παρασκευής προκάλεσε σοβαρές ζημιές στα αμπέλια του Δήμου Τυρνάβου. "Εκτιμάται ότι το 20% υπέστη ολική καταστροφή ενώ σε κάποιες περιοχές, όπως το Δαμάσι, οι απώλειες αγγίζουν το 50%", υπογραμμίζει.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **WOLT**

ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟΥΣ ΔΗΜΟΦΙΛΕΙΣ ΘΕΡΙΝΟΥΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥΣ

Στην επέκταση του δικτύου της σε νέες περιοχές έχει προχωρήσει η Wolt τον τελευταίο χρόνο.

- Μήλος
- Σάμος
- Νέα Μουδανιά
- Καλλιθέα Χαλκιδικής
- Θάσος
- Μεσολόγγι
- Φλώρινα

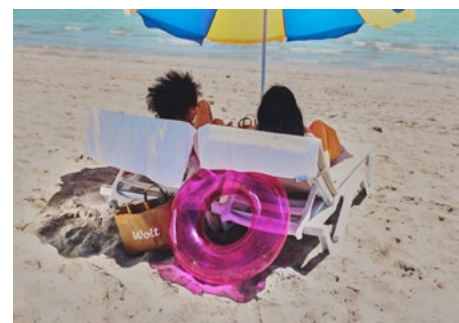
Μέσα από τη φιλοσοφία του "shopping mall στην τσέπη του καταναλωτή", η πλατφόρμα

εξελισσεται σε έναν ολοκληρωμένο προορισμό αγορών.

ΕΜΠΛΟΥΤΙΣΜΟΣ PORTFOLIO

Κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, η εφαρμογή της Wolt εμπλουτίζεται μεταξύ άλλων με:

- αντιηλιακά και προϊόντα περιποίησης
- είδη φαρμακείου
- εντομοαπωθητικά
- πετσέτες παραλίας και είδη θαλάσσης
- φουσκωτά, μάρκες και αξεσουάρ κολύμβησης
- ψάθες, καπέλα και βεντάλιες



- ρακέτες, θερμός και αδιάβροχες θήκες κινητών

• **BEGAS AGRO**

ΠΤΩΣΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 25% ΣΤΟΝ ΤΖΙΡΟ ΛΟΓΩ ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΡΥΖΙΟΥ

Αρκετή κινητικότητα στο μέτωπο των πωλήσεων καταγράφει αυτό το διάστημα η Begas Agro, καθώς η βουτιά στην τιμή του ρυζιού έχει προκαλέσει την εμφάνιση ουκ ολίγων αγοραστών από το εξωτερικό.

"Πουλάμε κάποιες ποσότητες σε Τουρκία, Βαλκάνια, Μ. Ανατολή, Ιορδανία. Μάλιστα, έχουμε και αρκετούς καινούργιους πελάτες", δηλώνει στο Fnb Daily ο Διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, Σταύρος Μπέγκας.

ΕΚΛΕΙΣΕ Η ΨΑΛΙΔΑ ΜΕ ΤΙΣ ΤΡΙΤΕΣ ΧΩΡΕΣ

Όπως προσθέτει ο ίδιος, τα επίπεδα τιμών στα οποία πουλιέται σήμερα το ελληνικό ρύζι (σ.σ. φεύγει με €0,24 το κιλό από τον παραγωγό) έχουν ουσιαστικά κλείσει την ψαλίδα με τις φθηνές τριτοχωρικές εισαγωγές.

Από την άλλη, η κατάρρευση των τιμών αποτυπώνεται στο τζίρο ο οποίος, στην περίπτωση της Begas Agro, ήταν στο α' εξάμηνο του 2026 μειωμένος σε ποσοστό άνω του 25% - και κοντά στο 30% - παρά το γεγονός ότι το τσάι δεν διαφέρει σημαντικά από το αντίστοι-

χο περυσινό διάστημα, όπως άλλωστε και οι πωλήσεις των αγροεφοδίων που εμφάνισαν οριακή πτώση.

"Το ρύζι και, συγκεκριμένα, οι πολύ χαμηλές τιμές του είναι αυτές που έχουν ρίξει τον κύκλο εργασιών", υπογραμμίζει ο κ. Μπέγκας. Υπενθυμίζεται εδώ ότι η Begas Agro πουλάει κατά βάση ρύζι σε bulk μορφή και είναι εξαγωγική εταιρεία σε ποσοστό 90%.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	EBIT	Κέρδη προ φόρων
2024: 17.809	2022: 1.246	2023: 798
2023: 19.547		2022: 970

ΜΕΙΩΣΗ 30% ΣΤΑ ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ

Ο κ. Μπέγκας δεν κρύβει την ανησυχία του για την επόμενη εμπορική σεζόν, σημειώνοντας ότι η απογοήτευση των παραγωγών είχε ως αποτέλεσμα μείωση στα καλλιεργούμενα στρέμματα η οποία φτάνει το 30%.



Από αριστερά: Σταύρος Μπέγκας, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος - Θεόδωρος Παπαδόπουλος, Οικονομικός Διευθυντής και μέλος ΔΣ, Begas Agro

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΑΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €1,7 ΕΚΑΤ.

Στη διάρκεια του α' εξαμήνου η εταιρεία ολοκλήρωσε επενδυτικό πρόγραμμα για την επέκταση των αποθηκευτικών χώρων, την αναβάθμιση του μηχανολογικού εξοπλισμού, την αύξηση της δυναμικότητας και την εγκατάσταση φωτοβολταϊκών. Μεταξύ άλλων, στο πλαίσιο της επένδυσης, αυξήθηκαν οι οριζόντιες αποθήκες στα 2.200 τ.μ. Εν τέλει ολοκληρώθηκαν τα €1,7 εκατ. από τα €2,3 εκατ. που είχαν αρχικά εγκριθεί. "Δεν προλάβουμε να ολοκληρώσουμε το σύνολο του project για το οποίο είχαμε εγκριθεί, κάναμε όμως τις περισσότερες από τις παρεμβάσεις που θέλαμε", σημειώνει ο κ. Μπέγκας.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **TORRECOOPERLAT**

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΩΝ €7,4 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΟΙ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΙΩΣΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΤΟ 2025

Σε διατάξεις των Αναπτυξιακών Νόμων εντάχθηκαν τα δύο τελευταία επενδυτικά projects της TorreCooperlat, συνολικού ύψους €7,4 εκατ. με τη βιομηχανία να επωφελείται μέσω φορολογικής απαλλαγής περίπου €3,4 εκατ.

Το πρώτο, ύψους €2,02 εκατ., εντάχθηκε στο καθεστώς ενίσχυσης "Αγροδιατροφή - Πρωτογενής Παραγωγή και Μεταποίηση Γεωργικών Προϊόντων - Αλιεία - Υδατοκαλλιέργεια" του Ν. 4887/2022, με την ενίσχυση για την εταιρεία να ανέρχεται σε €909 χιλ. με τη μορφή φορολογικής απαλλαγής. Το project αφορά τη μηχανολογική επέκταση της μονάδας παραγωγής παγωτών που λειτουργεί στην Νέα Σάντα Κιλκίς.

Είχε προηγηθεί επενδυτικό σχέδιο ύψους €5,37 εκατ. που είχε ενταχθεί στο καθεστώς ενίσχυσης "Γενική Επιχειρηματικότητα" με το συνολικό όφελος για την εταιρεία να φθάνει με τη μορφή της φοροαπαλλαγής στα €2,418 εκατ. (45%).

Αφορούσε νέα μονάδα 2.000 τ.μ. για την παραγωγή μακράς διάρκειας ζωικής κρέμας

γάλακτος σε μεγάλες συσκευασίες των 5 και 10 λίτρων.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Η εταιρεία πέρυσι κατέγραψε άνοδο 2,54 % στις πωλήσεις, ενώ η μεγαλύτερη αύξηση του κόστους πωληθέντων επηρέασε αρνητικά την κερδοφορία, με τα καθαρά κέρδη να υποχωρούν κατά περίπου 18%.

Τα ταμειακά της διαθέσιμα ενισχύθηκαν σημαντικά, στα €13,45 εκατ. έναντι €12,13 εκατ. το 2024.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Μικτό αποτέλεσμα
2025: 32.244	2025: 6.867
2024: 31.446	2024: 7.270
2023: 30.304	2023: 7.230
Κόστος πωλήσεων	Καθαρά κέρδη
2025: 25.376	2025: 1.398
2024: 24.176	2024: 1.703
2023: 23.073	2023: 1.751



ΠΡΟΦΙΛ

Η TorreCooperlat ιδρύθηκε το 1975 και δραστηριοποιείται στην παραγωγή παγωτών και εμπορία γαλακτοκομικών και φυτικών προϊόντων UHT.

Το 1980 έγινε ο αποκλειστικός διανομέας των προϊόντων του ιταλικού ομίλου εταιρειών γαλακτοκομικών και φυτικών προϊόντων Cooperlat. Το Σεπτέμβριο του 1999 η TORRE ABEE έγινε μέλος της Gruppo Fattorie Italia-Cooperlat (TreValli Cooperlat σήμερα) και έχει τη διαχείριση και τη διανομή των προϊόντων της σε όλα τα Βαλκάνια.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **ΣΟΚΟΛΑΤΑ**

ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΤΟΥ ΚΑΚΑΟ ΥΠΟΧΩΡΟΥΝ ΑΛΛΑ ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΔΕΝ ΒΛΕΠΟΥΝ ΔΙΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

Μπορεί οι διεθνείς τιμές του κακάο να αποκλιμακώνονται, ύστερα από το ιστορικό ράλι των τελευταίων δύο ετών, αυτό, όμως, δεν σημαίνει ότι οι καταναλωτές θα δουν σύντομα μειώσεις στις τιμές της σοκολάτας. Και αυτό γιατί οι μεγάλοι όμιλοι του κλάδου επιλέγουν να αξιοποιήσουν τη σταδιακή εξομάλυνση της αγοράς επενδύοντας σε premium προϊόντα, καινοτομία και ψηφιακό μάρκετινγκ, αντί να προχωρήσουν σε εκτεταμένες μειώσεις τιμών.

ΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗΣ ΕΚΠΛΗΡΩΣΗΣ

Τα συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης διαμορφώνονται πλέον περίπου στα \$5.300 ανά μετρικό τόνο, μειωμένα κατά 34% σε σχέση με πριν από έναν χρόνο.

Η εκτίναξη των τιμών οφειλόταν κυρίως στις μειωμένες σοδείες στη Δυτική Αφρική, εξαιτίας του φαινομένου El Niño και των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής. Οι δυσμενείς καιρικές συνθήκες στην Ακτή Ελεφαντοστού



και την Γκάνα, που παράγουν το μεγαλύτερο μέρος του παγκόσμιου κακάο, περιόρισαν την προσφορά και αύξησαν σημαντικά το κόστος παραγωγής.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Παρότι οι συνθήκες στην αγορά βελτιώνονται, οι εταιρείες δεν σχεδιάζουν γενικευμένες μειώσεις τιμών. Αντίθετα, στρέφονται σε προϊόντα υψηλότερης προστιθέμενης αξίας και νέες εμπορικές στρατηγικές. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Lindt, η οποία αξιοποίησε τη δημοφιλή τάση της

“Dubai Chocolate”, επεκτείνοντας τη διάθεσή της σε μεγάλες αλυσίδες λιανικής και επενδύοντας περισσότερο στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για την προσέλκυση νεότερων καταναλωτών.

Στο ίδιο πλαίσιο, η Nestlé δίνει μεγαλύτερη έμφαση στο influencer marketing και στο ψηφιακό περιεχόμενο, ενώ η Barry Callebaut ενισχύει τις premium σειρές της για επαγγελματίες ζαχαροπλάστες και αρτοποιούς. Μόνο η Lindt εξετάζει επιλεκτικές μειώσεις τιμών σε ορισμένες αγορές, όπως η Γερμανία και η Ελβετία, κυρίως σε περιόδους αυξημένης ζήτησης.

Παρότι η αποκλιμάκωση των τιμών του κακάο αναμένεται να ενισχύσει σταδιακά τα περιθώρια κέρδους των εταιρειών, η στρατηγική τους δείχνει ότι προτεραιότητα δεν αποτελεί η επιστροφή σε χαμηλότερες τιμές, αλλά η ανάπτυξη καινοτόμων και premium προϊόντων που μπορούν να διατηρήσουν την κερδοφορία και να ενισχύσουν τη ζήτηση σε μια αγορά που μεταβάλλεται διαρκώς.

• Debrief •

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ: ΚΟΜΜΑΤΙ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ 'Η ΚΑΤΑΛΟΙΠΟ ΤΟΥ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΟΣ;

Και αφού έχουμε – ελπίζουμε – την προσοχή σας με αυτόν τον προβακατόρικο τίτλο, να ξεκαθαρίσουμε ότι η στήλη δεν ασπάστηκε ξαφνικά “προχώ” ιδέες κατά της ιδιοκτησίας κ.λπ. Όπως θα διαβάσετε στο σημερινό BnB Daily, η Sony ανακοίνωσε πως από τον Ιανουάριο του 2028 όλα τα νέα παιχνίδια για τις κονσόλες της θα διατίθενται αποκλειστικά σε ψηφιακή μορφή. Τέλος, δηλαδή τα δίσκικια, η μεταπώληση, η ανταλλαγή, ο δανεισμός, η δημιουργία προσωπικής συλλογής. Επίσης, δημιουργούνται ερωτήματα σχετικά με τη μακροχρόνια διατήρηση της ψηφιακής ιδιοκτησίας.

Το πρόσωπο των ημερών, ο Christopher Nolan, [είχε καλέσει το 2023 τους κινηματογράφους να αγοράσουν το Oppenheimer σε Blu-Ray](#). Πέρα από την τεχνική αρτιότητα του δίσκου, είχε επικαλεστεί και έναν άλλο λόγο, που είχε κάνει αίσθηση τότε: “Για να το έχετε στο σπίτι και να το βάλετε σε ένα ράφι, ώστε καμία κακόβουλη υπηρεσία streaming να μην μπορεί να σας το κλέψει.”

Το νοίκι, σε κάθε μορφή, αυξάνεται και πληθύνεται. Από το σπίτι και το αυτοκίνητο, μέχρι τις ταινίες και τη μουσική, όλο και περισσότερα αγαθά και υπηρεσίες γίνονται διαθέσιμα μέσω συνδρομής. Στην πραγματικότητα, δεν μας ανήκουν. Απλά πληρώνουμε για τη χρήση τους. Φυσικά το μοντέλο αυτό έχει σοβαρά πλεονεκτήματα, αλλιώς δεν θα είχε πιάσει. Δεν χρειάζεται, για παράδειγμα, να χρεωθείς για μια ζωή στις τράπεζες προκειμένου να αγοράσεις σπίτι. Ούτε να τα σκάσεις χοντρά, αν χτυπήσει το σασμάν του αυτοκινήτου. Ομολογουμένως, από τη στιγμή που αυτές οι κακοτοπιές φεύγουν από πάνω σου, οι βαθμοί ελευθερίας που έχεις, για να επενδύσεις για παράδειγμα, αυξάνονται.

Από την άλλη, όμως, δεν μπορείς, για παράδειγμα, να αλλάξεις τα ντουλάπια της κουζίνας ή τις ζάντες του αυτοκινήτου. Είσαι υποχρεωμένος να παραδώσεις το προϊόν, όπως το παρέλαβες. Επίσης, το ενοίκιο δεν είναι σταθερό για πάντα, μέχρι να σβήσει ο ήλιος. Κάποια στιγμή θα αυξηθεί. Ο ιδιοκτήτης του

προϊόντος ή της υπηρεσίας, θέλει μεγαλύτερα έσοδα και κέρδη. Λογικό αφού... χασοκοσίοι δεν υπάρχουν. Οπότε εδώ έχουμε μείωση των βαθμών ελευθερίας.

Η στήλη δεν επιχειρεί να απαντήσει στο ερώτημα του τίτλου. Και αυτό γιατί, δεν υπάρχει ξεκάθαρη απάντηση. Η σκληρή ιδιοκτησία, ή μη, είναι επιλογή που διαμορφώνεται με βάση τις ανάγκες, τις υποχρεώσεις, τις προτεραιότητες, την οικονομική επιφάνεια, την ιδιοσυγκρασία και σε τελική ανάλυση την κοσμοθεωρία του κάθε ανθρώπου. Απλά ξεδιπλώνει τον προβληματισμό της, με αφορμή την πολύ ενδιαφέρουσα είδηση για την Sony, αλλά και τη σχετική συζήτηση που έχει ανοίξει για τα καλά: οδεύουμε σε μία συνθήκη όπου η έννοια της ιδιοκτησίας θα έχει εξαφανιστεί και θα έχει αντικατασταθεί από την ενοικίαση, ακόμα και για τα πιο απλά πράγματα;

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Ο ΜΥΘΟΣ ΤΟΥ ΦΠΑ ΚΑΙ Η ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΜΑΧΗ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

Η συζήτηση για ενδεχόμενη μείωση του ΦΠΑ στα βασικά τρόφιμα επιστρέφει ανά τακτά χρονικά διαστήματα. Συνήθως, συνοδεύεται από την ίδια υπόθεση: Ότι μια φορολογική παρέμβαση θα μεταφραστεί αυτόματα σε χαμηλότερες τιμές για τον καταναλωτή. Η πραγματικότητα, όμως, αποδεικνύεται πιο σύνθετη. Η νέα μελέτη του IME ΓΣΕΒΕΕ, που συγκεντρώνει τη διεθνή εμπειρία, δείχνει ότι στο οργανωμένο λιανεμπόριο τροφίμων οι μειώσεις του ΦΠΑ μπορούν πράγματι να περάσουν σε μεγάλο βαθμό στα ράφια, αλλά μόνο όταν συντρέχουν συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

Πρώτα απ' όλα, απαιτείται έντονος ανταγωνισμός και διαφάνεια στις τιμές. Εκεί, όπου οι καταναλωτές μπορούν εύκολα να συγκρί-

νουν προϊόντα και αλυσίδες, οι επιχειρήσεις δυσκολεύονται να απορροφήσουν τη φορολογική ελάφρυνση και τελικά τη μεταφέρουν στους πελάτες, για να καλύψουν αυξημένα κόστη τους. Τα παραδείγματα είναι αποκαλυπτικά:

Στην Πορτογαλία, η μείωση του ΦΠΑ στα βασικά τρόφιμα μετακυλίστηκε σχεδόν εξ ολοκλήρου στις τελικές τιμές, ενώ, με την επαναφορά του φόρου, οι τιμές επέστρεψαν σχεδόν συμμετρικά στα προηγούμενα επίπεδα.

Στην Ισπανία, η αρχική μετακύλιση ήταν επίσης πολύ υψηλή, αν και παρουσίασε διαφορές ανά κατηγορία προϊόντων. Ακόμη και στην Γερμανία, όπου η μείωση ήταν οριζόντια, η μετακύλιση στα super market κινήθηκε περίπου στο 70%, με διαφορετική συ-

μπεριφορά μεταξύ ιδιωτικής ετικέτας και επώνυμων προϊόντων.

Το ενδιαφέρον είναι ότι οι οικονομολόγοι δεν αντιμετωπίζουν πλέον το ζήτημα ως μια απλή μαθηματική εξίσωση. Η διάρκεια του μέτρου, ο πληθωρισμός, η ένταση του ανταγωνισμού και η δομή της αγοράς αποδεικνύονται εξίσου σημαντικοί παράγοντες με τον ίδιο τον φορολογικό συντελεστή. Και κάπου εδώ βρίσκεται ίσως και το πραγματικό πολιτικό δίλημμα. Μια ενδεχόμενη μείωση του ΦΠΑ δεν αρκεί από μόνη της για να λύσει το πρόβλημα της ακρίβειας. Χρειάζεται μια αγορά, που λειτουργεί ανταγωνιστικά. Διαφορετικά, η φορολογική ελάφρυνση κινδυνεύει να χαθεί στη διαδρομή μέχρι το ταμείο.

ΤΑ DRONES, Η FERRARI ΚΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΧΤΥΠΗΜΑ ΚΑΤΣΟΥ ΣΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ

Η επιχειρηματική είδηση τη χθεσινή ημέρα ήταν η στρατηγική συμφωνία της Altus με την Shield AI, έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους drones. Όσοι όμως βρέθηκαν στην εκδήλωση του Βασίλη Κάτσου είχαν την ευκαιρία να δουν και μια διαφορετική πλευρά του επιχειρηματία, αρκετά μακριά από ισολογισμούς και επενδύσεις. Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι η μεγαλύτερη έκπληξη για πολλούς προσκεκλημένους ήταν οι εγκαταστάσεις της VNK στην Παλλήνη.

Εκεί, φιλοξενείται μια συλλογή με περίπου σαράντα πέντε αυτοκίνητα, από Ferrari μέχρι ιστορικά αγωνιστικά και διάφορες αντίκες. Όσοι γνωρίζουν τον επιχειρηματία δεν αιφνιδιάστηκαν. Το πάθος του για την αυτοκίνηση είναι γνωστό εδώ και χρόνια, όπως και η συνήθειά του να αναζητά συλλεκτικά

μοντέλα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Το ενδιαφέρον είναι ότι δεν αντιμετωπίζει τα αυτοκίνητα ως εκθέματα. Αντίθετα, τα οδηγεί συχνά σε διαδρομές προς την Χαλκίδα και άλλες περιοχές της Αττικής μαζί με στενούς φίλους.

Πίσω όμως από τις εικόνες με τις Ferrari, οι συζητήσεις επέστρεψαν γρήγορα στις επιχειρήσεις. Συνομιλητές του επιχειρηματία εκτιμούν ότι η αρχική επένδυση της VNK στην Altus έχει ήδη αρχίσει να αποδίδει, ενώ θεωρούν ότι η συμφωνία ανοίγει μεγαλύτερες προοπτικές για την ελληνική αμυντική βιομηχανία. Το βλέμμα πλέον στρέφεται στις κυβερνητικές πρωτοβουλίες, που θα μπορούσαν να ενισχύσουν τη δημιουργία ενός εγχώριου οικοσυστήματος παραγωγής, περιορίζοντας την εξάρτηση από εισαγόμενα συστήματα.

Την ίδια ώρα, όσοι παρακολουθούν στενά τις κινήσεις της VNK Capital μας πληροφορούν ότι ο κ. Κάτσος δεν έχει ολοκληρώσει τον κύκλο του στον χώρο των τροφίμων. Στα πηγαδάκια της εκδήλωσης κυριάρχησε η αίσθηση ότι από το φθινόπωρο και μετά θα επιχειρήσει νέα επενδυτική κίνηση στον κλάδο. Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι η αποχώρησή του από την Palirria βρισκόταν μέχρι πρόσφατα στη φάση της διευθέτησης των τελευταίων διαδικαστικών εκκρεμοτήτων, χωρίς αυτό να σημαίνει αποχώρηση από τον αγροδιατροφικό τομέα. Αντίθετα, οι διερευνητικές επαφές συνεχίζονται, καθώς εκτιμά ότι υπάρχουν ακόμη ευκαιρίες για υπεραξίες μέσα από σωστή αξιοποίηση κεφαλαίων και ισχυρών δικτύων διανομής.



REAL ESTATE DAILY SECRET
THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

**KANTE
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

Business Insight

Η ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ LONG TERM FUNDS ΕΛΕΩ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗΣ

Με τη διοίκηση της Πειραιώς να ανοίγει, αύριο, την αυλαία της ανακοίνωσης μεγεθών β' τριμήνου/α' εξαμήνου η κοινότητα εισέρχεται για τα καλά σε τραπεζικούς ρυθμούς. Ακολουθούν Eurobank, Εθνική Τράπεζα, Optima Bank μεθαύριο, και Παρασκευή η Alpha Bank κλείνει τον Ιούλιο. Τα ισχυρά χέρια λαμβάνουν ήδη θέσεις, με την Morgan Stanley να έχει βγει bullish και τους αναλυτές του αμερικανικού οίκου να προβλέπουν δυνατό β' τρίμηνο, εκτιμώντας ισχυρά περιθώρια απόδοσης και βάζοντας τη στοχοθεσία υψηλότερα. Συνοπτικά, η Morgan Stanley εκτιμά ότι τα μεγέθη θα αναδείξουν εκ νέου την **ανθεκτικότητα των όγκων δανείων και των καθαρών εσόδων από τόκους**, σε συνδυασμό με ενίσχυση των εσόδων από προμήθειες, ενώ **χαρακτηρίζει τον κλάδο ελκυστικό**, τόσο λόγω του ισχυρού μακροοικονομικού περιβάλλοντος, όσο και λόγω αποτιμήσεων που παραμένουν χαμηλές. Στο επενδυτικό/χρηματιστηριακό σκέλος, **από τη συνεδρίαση της προηγούμενης Πέμπτης έγιναν διακριτές σημαντικές εισροές/τοποθετήσεις από την πλευρά και πιο βραχυπρόθεσμων παικτών**, που με γνώμονα τα μεγέθη επιχειρούν να προεξοφλήσουν ενδεχόμενη άνοδο των μετοχών. Ήδη από τα επίπεδα των 2.718,88 μονάδων (στις 23/7) και εντονότερα από τα 2.805,12 μονάδων (στις 24/7), καταγράφηκαν αγορές, **με τις εντολές να φθάνουν στην χθεσινή συνεδρίαση έως τις 2.937,55 μονάδες**. Περί τις 220 μονάδες εύρος διακύμανσης, **σε long φορά και για τις 7 μετοχές (των 4 συστημικών και των 3 μη) σε διάστημα μόλις τριών συνεδριάσεων**, σε αυτό το αβέβαιο διεθνές περιβάλλον και μάλιστα αυτή την περίοδο μόνο αμελητέο δεν είναι. Τουναντίον, εάν έχει συνέχεια από σήμερα έως και Παρασκευή, θα έχει συμβάλει σε περαιτέρω ενίσχυση του ταμείου. Σημειώνω πως για τον

Δείκτη Τραπεζών η μηνιαία άνοδος διαμορφώνεται στο 8,19% και συνολικά σε 27,28% για το 2026 (βάσει των τιμών Δευτέρας). Στο 13,53% η μεταβολή για τον EuroStoxx Banks, από την αρχή του 2026. Διακριτό το overweight του ΔΤΡ έναντι του αντίστοιχου ευρωπαϊκού. Τα ανωτέρω αφορούν περισσότερο την βραχυπρόθεσμη προσέγγιση του κλάδου, και των μετοχών που τον απαρτίζουν, γιατί **υπάρχει και η long term λογική, αυτή που ακολουθούν διαχειριστές χαρτοφυλακίων πιο μακροπρόθεσμου ορίζοντα**, ειδικότερα όσων επενδύουν σε αναπτυγμένες αγορές. Αυτό είναι το κλειδί των μέσο-μάκρο εισροών που τοποθετούνται (ή και ενισχύουν υφιστάμενες θέσεις) με την προοπτική της αναβάθμισης του Euronext Athens. Πρακτικά, **από τον Σεπτέμβριο ξεκινά η περίοδος, ουσιαστικής ένταξης, στην κατηγορία των Developed Markets**, διαδικασία που καταλήγει στον Μάιο 2027. Ένα οκτάμηνο (προ) ετοιμασίας τόσο επενδυτικά, όσο χρηματιστηριακά, οπότε το ελληνικό χρηματιστήριο **θα λογίζεται ως ανεπτυγμένο από οίκους όπως οι FTSE/Russell, S&P/Dow Jones, αλλά ως αναδυόμενο από τον MSCI που είναι ο μεγαλύτερος παίκτης της κατηγορίας**. Κατά κάποιο τρόπο μεταβατική περίοδος, με εκροές-εισροές να ζυγίζονται ανάλογα από funds που δραστηριοποιούνται σε αντίστοιχες αγορές (ανεπτυγμένες-αναδυόμενες), με τον κλάδο, λόγω του βαρύνοντος ρόλου στη διαμόρφωση των δεικτών, να αποτελεί το σημείο αναφοράς για την κοινότητα. Κοινός τόπος πως το ελληνικό χρηματιστήριο, παρά τη σημαντική άνοδο, παραμένει ρηχό (στα €184,8 δισ. η αποτίμηση συνολικά των εισηγμένων, κοντά στα €200 δισ. τέλη Ιουνίου, επίπεδο/μέγεθος που θεωρείται ταβάνι για την ώρα) και τραπεζοβαρές. Στα €52 δισ. η χρηματιστηριακή αξία των Eurobank, Εθνική, Πειραιώς

και Alpha Bank, στα €8,7 δισ. των Κύπρου, Optima Bank, Credia Bank, συνολικά στα €60,7 δισ. Μέγεθος ικανό να προσμετρηθεί για έναν διαχειριστή fund που επενδύει με όρους developed market. Όμως, **για έναν οίκο όπως ο MSCI, τον μεγαλύτερο πάροχο δεικτών διεθνώς, με κεφάλαια επενδεδυμένα στους δείκτες του να ξεπερνούν τα \$18 τρισ.**, η απόφασή του έχει ιδιαίτερη βαρύτητα και σημαντικό συμβολισμό. Συνακόλουθα εισροές/εκροές κεφαλαίων. Δεδομένου ότι **στον δείκτη MSCI θα συμμετέχουν και οι τέσσερις συστημικές τράπεζες, συν 2-4 blue chips πρώτης γραμμής** το σημαντικότερο μέρος ροών θα αφορά στο καρέ του εγχώριου banking. Με τα μέχρι τώρα δεδομένα ο όμιλος ΔΕΗ θα είναι- κατά πάσα βεβαιότητα- το ένα από τα blue chip που θα συμμετέχει στον δείκτη (*). Ωστόσο σημείο αναφοράς και μέτρο (επενδυτικού) βάρους θα είναι οι τραπεζικοί όμιλοι, με αυξημένη στάθμιση τόσο μέσω της υποκείμενης αγοράς, όσο έμμεσα λόγω των Exchange Traded Fund. Υπολογίζεται πως **ικανός αριθμός θέσεων θα ληφθεί μέσω των Διαπραγματεύσιμων Αμοιβαίων Κεφαλαίων**- τα ETFs είναι κεφάλαια που διατηρούν ένα χαρτοφυλάκιο περιουσιακών στοιχείων, όπως μετοχές ή ομόλογα, και διαπραγματεύονται σε χρηματιστήριο. Συνήθως σχεδιάζονται για να παρακολουθούν την απόδοση ενός δείκτη ή κλάσης περιουσιακών στοιχείων. Αυτό σημαίνει πως από Σεπτέμβριο και μετά αναμένεται ενεργότερη συμμετοχή διαχειριστών μέσω και των συγκεκριμένων καλαθιών, προσδίδοντας ακόμη μεγαλύτερη βαρύτητα στις τραπεζικές μετοχές. Από αυτή την άποψη, δεν αποκλείεται μέρος των αγορών αυτών των ημερών να είναι πρόδρομο επόμενων, ακόμη και τον Αύγουστο. (*) σε άλλο insight μας θα αναφερθούμε στα blue chips, που (δυννητικά) με τα τωρινά δεδομένα θα ήταν... εντάξιμα στον δείκτη MSCI.

• ΟΜΙΛΟΣ ΣΑΡΑΝΤΗ - MY MARKET ΤΕΤΑΡΤΗ ΧΡΟΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ “PASSPANTOU – SKILLS FOR WHEELS”

Τη σταθερή τους δέσμευση στη δημιουργία ενός πιο συμπεριληπτικού περιβάλλοντος επιβεβαίωσαν για ακόμη μία χρονιά ο Όμιλος Σαράντη και τα My market, όπως αναφέρεται, ολοκληρώνοντας την κοινή τους πρωτοβουλία Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης “PassPantou – Skills for Wheels”.

Η δράση, η οποία υλοποιήθηκε για 4η συνεχόμενη χρονιά, είχε ως βασικό στόχο την ενίσχυση της ανεξαρτησίας και της αυτονομίας ατόμων με κινητική αναπηρία, μέσα από βιωματική εκπαίδευση και την ανάπτυξη πρακτικών δεξιοτήτων.



SECRETCREIPE

Πίση από το πρώτο εξάμηνο

Την πίση των μετόχων νιώθει ήδη, από το πρώτο εξάμηνο, ο επικεφαλής μεγάλης επένδυσης στον κλάδο. Και είναι απολύτως λογικό, δεδομένου ότι ο ίδιος ήταν αυτός, που έπεισε τους ιδιοκτήτες να βάλουν λεφτά στο συγκεκριμένο project, το οποίο είναι σε εντελώς διαφορετική κατεύθυνση από τα όσα είχαν συνηθίσει. Συνεπώς, νεότερα από φθινόπωρο...

Editorial

DIGITAL DETOX

Σήμερα, θέλω να αναφερθώ σε μία απόφαση/είδηση, που - κατά τη γνώμη μου - δεν έχει πάρει την έκταση, η οποία της αναλογεί.

Διότι δεν αφορά μόνο τους πελάτες των συγκεκριμένων καταστημάτων. Ξεκινά από αυτούς, αλλά αποτελεί κορυφαία αφορμή για ευρύτερη εξάπλωση της εφαρμογής της. Πρόκειται για την απόφαση, που έλαβαν φέτος οι ιδιοκτήτες του κορυφαίου club στην Μύκονο, Scorpios, για περιορισμό της χρήσης κινητών τηλεφώνων, κατά τη διάρκεια των parties, που διοργανώνονται εκεί.

Ο στόχος είναι να σταματήσει η κατάσταση, που δείχνει ότι πολλές φορές ο κόσμος μοιάζει αποκομμένος από αυτό που συμβαίνει μπροστά του.

Δηλαδή, όπως λέει ο γενικός διευθυντής της επιχείρησης, “Είναι εντελώς απρόσωπο. Αντί να χορεύουν, να ιδρώνουν, να ζουν τη μουσική, κρατούν ένα κινητό και κοιτάζουν την οθόνη. Χάνουν τη στιγμή”.

Η απόφαση αυτή αποτελεί μέρος ευρύτερης τάσης, που ξεκίνησε από club του Βερολίνου, και έχει εξαπλωθεί στην Ίμπιζα, στην Νέα Υόρκη, το Ντουμπάι και αλλού. Είναι συνεχείς και διακριτικές.

Και δεν πρόκειται για μέτρο, που επιβάλλει ποινές, αν δεν εφαρμοστεί.

Υπάρχουν σημάνσεις, που δείχνουν ότι απαγορεύεται η χρήση κινητού, αλλά μέχρι εκεί.

Το ζητούμενο είναι να εξηγηθεί στους πελάτες ότι χάνουν την όλη εμπειρία.

Η απόφαση/τάση αυτή είναι σημα-

ντικό να εφαρμοστεί/εξαπλωθεί και σε άλλες περιπτώσεις.

Όχι μόνο σε θεάματα - όπως συναυλίες και άλλα κέντρα διασκέδασης. Εγώ θα το έβλεπα και σε παρλίες, όπου θα μπορούσαν να υπάρχουν οι σχετικές σημάνσεις σε ό,τι αφορά τη διαρκή απασχόληση του μυαλού μας στην οθόνη του κινητού.

Αλλά και σε εφηβικά party, όπου βλέπεις τα παιδιά να κάθονται το ένα δίπλα στο άλλο, παίζοντας με τα κινητά τους.

Γιατί όχι και στο μετρό και τα υπόλοιπα μέσα μεταφοράς...

Θα μου πείτε, “ποια είναι η εμπειρία, που χάνουν οι επιβάτες εκεί;”. Ασφαλώς και δεν είναι η ίδια με τις παραπάνω καταστάσεις.

Αλλά σκεφτείτε πόσες ιστορίες φτιάχνουμε στο μυαλό μας με τις εικόνες της καθημερινότητας.

Ουτοπικό;

Για κάποιους μπορεί.

Σε κάθε περίπτωση, όμως, μια τέτοια σύσταση μόνο καλό κάνει.

Διότι, ξέρετε, δεν είμαι εναντίον της τεχνολογίας.

Το αντίθετο.

Δεδομένου, όμως, ότι την χρησιμοποιούμε διαρκώς στη ζωή μας για τις δουλειές μας, ένα σχετικό detox είναι χρήσιμο.

Και, επιπλέον, καθιστά πολύ πιο ωφέλιμη την τελική ενασχόληση με την οθόνη.

Για όλους.

Χρήστες και παραγωγούς περιεχομένου.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr