

**Εγγυόμαστε
κάθε φρούτο
και λαχανικό
που επιλέγεις.**


**Όποιος ξέρει
ξέρει.**



100%
**ευχαριστημένοι
ή τα χρήματά σας πίσω***

*Όροι & προϋποθέσεις: Επιστροφή εντός 5 ημερών
με την επίδειξη της απόδειξης αγοράς



Γιατί αξίζει.

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

ΤΕΤΑΡΤΗ 01 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2357



• ΠΙΝΔΟΣ

Οι Ουκρανοί της Νιτσιάκος, το ενδιαφέρον της Πίνδου και το "Όχι" από τον Συνεταιρισμό Άρτας



• SNFOOD

Επιταχύνει την επέκτασή της στην Ελλάδα με νέες συνεργασίες στο retail - Με ποια S/M συζητά



• NESPRESSO HELLAS

Ποντάρει σε συνέχιση της ανοδικής πορείας μετά την 6η συνεχόμενη χρονιά διψήφιας ανάπτυξης στην Ελλάδα



• TSAKIRIS FAMILY

Ενισχύει δυναμικότητα σε αυγό και δημητριακά – Επενδύσεις άνω των €3 εκατ. έως τέλος του έτους

Editorial

Καύσωνας διαχείρισης

Debrief

Και στο τέλος δεν κερδίζει η Γερμανία

Business Insight

Το Big Bang του ενεργειακού κλάδου με τις ΑΜΚ των €7 δισ. για επενδύσεις €30 δισ.

SecretRecipe

Εκτός πραγματικότητας

Business Maker

- Metro: Η ανάπτυξη που τρέχει με 5%-7% και το στοίχημα των 100 My Market Local
- Η αιφνίδια έξοδος του πιο βραχύβιου CEO της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2

SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026
HYATT REGENCY THESSALONIKI



ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

Για περισσότερες πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

ESE
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΥΝΕΡΓΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΙΙΠΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΣΕΕΤ
1932

• TSAKIRIS FAMILY

ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΑΥΓΟ ΚΑΙ ΔΗΜΗΤΡΙΑΚΑ – ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €3 ΕΚΑΤ. ΕΩΣ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ

Στην ενίσχυση της παραγωγικής της δυναμικότητας τόσο στην κατηγορία του αυγού, όσο και σε εκείνη των δημητριακών, εστιάζει η Tsakiris Family, υλοποιώντας ένα εκτεταμένο επενδυτικό πρόγραμμα που αναμένεται να ολοκληρωθεί έως το τέλος του 2026. Οι επενδύσεις, συνολικού άνω των €3 εκατ., αποσκοπούν στην αύξηση της παραγωγικής ικανότητας, στον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων και στη δημιουργία των προϋποθέσεων για περαιτέρω ανάπτυξη στην εγχώρια και διεθνή αγορά.

ΒΑΣΙΚΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΤΟ ΑΥΓΟ

Όπως αναφέρει στο FNB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Παύλος Τσακίρης, η αύξηση της παραγωγής αυγού αποτελεί τη βασική προτεραιότητα της φετινής χρονιάς, καθώς η ζήτηση συνεχίζει να ενισχύεται, κυρίως στην κατηγορία των αυγών αχυρώνα. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία αναπτύσσει νέες μονάδες βιολογικής εκτροφής και αυγών αχυρώνα, επενδύοντας σε σύγχρονες εγκαταστάσεις που δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στην ευζωία των πτηνών, στη βιώσιμη παραγωγή και στη διατήρηση υψηλών προδιαγραφών ποιότητας.

Η εταιρεία έχει ήδη θέσει σε λειτουργία νέα μονάδα βιολογικής εκτροφής, ενώ βρίσκεται σε εξέλιξη η κατασκευή δύο θαλάμων πολυεπίπεδου συστήματος για αυγά αχυρώνα. Παράλληλα, έως το τέλος του έτους αναμένεται να ολοκληρωθεί ακόμη μία μεγάλη μονάδα πολυεπίπεδης εκτροφής δυναμικότητας περίπου 100.000 ορνίθων. Με την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος, η Tsakiris Family εκτιμά ότι το ζωικό της κεφάλαιο θα φθάσει περίπου τις 430.000 όρνιθες, υπερδιπλάσιο σε σχέση με σήμερα, οδηγώντας σε αντίστοιχη αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας.

ΤΑ ΔΙΑΦΟΡΑ ΣΤΑΔΙΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ

Το επενδυτικό σχέδιο περιλαμβάνει ακόμη μια σειρά έργων που βρίσκονται σε διαφορετικά στάδια υλοποίησης. Μέσα στο 2025 ολοκληρώθηκαν πτηνοτροφείο δυναμικότητας 24.000 ορνίθων για αυγά κλωβοστοιχίας και μονάδα 18.000 ορνίθων για βιολογικά αυγά, οι οποίες προστέθηκαν στη μονάδα των 6.000 βιολογικών ορνίθων που είχε τεθεί σε λειτουργία στις αρχές της χρονιάς. Από τον Μάιο λειτουργεί επίσης νέα μονάδα 75.000 ορνί-

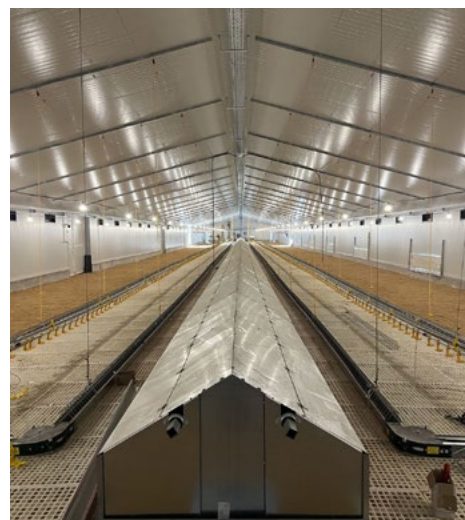


Παύλος Τσακίρης, Διευθύνων Σύμβουλος, Αυγά Τσακίρη



θων για αυγά αχυρώνα, ενώ τον Σεπτέμβριο προγραμματίζεται η έναρξη λειτουργίας ακόμη μίας μονάδας δύο θαλάμων, συνολικής δυναμικότητας 30.000 ορνίθων, επίσης για αυγά αχυρώνα. Την ίδια περίοδο αναμένεται να ολοκληρωθεί και μονάδα 12.000 ορνίθων για αυγά ελευθέρως βοσκής, ενώ στις αρχές του 2027 προβλέπεται να ξεκινήσει η παραγωγή σε νέα μονάδα 91.000 ορνίθων για αυγά αχυρώνα.

Σύμφωνα με τον κ. Τσακίρη, η επιλογή της εταιρείας να επενδύει συστηματικά στις συγκεκριμένες κατηγορίες αντανακλά τη στρατηγική της για τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη. Όπως επισημαίνει, η εξέλιξη της ελληνικής πτηνοτροφίας προϋποθέτει συνεχή επένδυση σε νέες τεχνολογίες, σύγχρονες εγκαταστάσεις και καινοτόμες πρακτικές παραγωγής, ώστε ο κλάδος να αξιοποιήσει τις αναπτυξιακές προοπτικές που παρουσιάζει.



ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Παράλληλα με τις επενδύσεις στην πρωτογενή παραγωγή, η εταιρεία προχωρά και στον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής διαδικασίας, έχοντας διαθέσει περίπου €1 εκατ. για την προμήθεια πλήρως αυτοματοποιημένου συστήματος ωοσκόπησης και τυποποίησης αυγών με ρομποτική τεχνολογία, δυναμικότητας έως 120.000 αυγών ανά ώρα, το οποίο αναμένεται να ενισχύσει σημαντικά την αποδοτικότητα και την τυποποίηση της παραγωγής.

ΔΗΜΗΤΡΙΑΚΑ

Στον τομέα των δημητριακών, η Tsakiris Family βρίσκεται επίσης σε φάση ενίσχυσης της παραγωγικής της βάσης. Μετά την εγκατάσταση νέας γραμμής παραγωγής, η οποία τέθηκε σε λειτουργία τον Οκτώβριο του 2025, προχώρησε σε αναβάθμιση του παραγωγικού εξοπλισμού, νέο κωδικολόγιο και αναμόρφωση των συνταγών, επιτυγχάνοντας μεγαλύτερη τυποποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και σταθεροποίηση της ποιότητας των προϊόντων.

Οι παρεμβάσεις αυτές αποτελούν τη βάση για τη νέα αναπτυξιακή στρατηγική της κατηγορίας, με τη διοίκηση να βρίσκεται ήδη σε συζητήσεις για συνεργασίες private label στο εξωτερικό. Αν και η εταιρεία είχε αναπτύξει κατά το παρελθόν εξαγωγική δραστηριότητα στα δημητριακά, η αναβάθμιση της παραγωγικής διαδικασίας εκτιμάται ότι δημιουργεί πλέον καλύτερες προϋποθέσεις για την επανεκκίνησή της.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **BLIKAS OLIVES**

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ - ΒΛΕΠΕΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Την ακτίνα των εξαγωγών της συνεχίζει να μεγαλώνει η Blikas Olives, δημιουργώντας αντίβαρο στη στασιμότητα που εμφανίζει εσχάτως η ελληνική αγορά.

"Η αλήθεια είναι ότι η εγχώρια αγορά είναι λίγο πεσμένη, προφανώς οι οικονομικές δυσκολίες των καταναλωτών παίζουν το ρόλο τους", δηλώνει στο Fnb Daily ο Στέφανος Μπλίκας, εκ των ιδιοκτητών της οικογενειακής επιχείρησης από το Μεσολόγγι που δραστηριοποιείται στην επεξεργασία και στο εμπόριο επιτραπέζιων ελιών, διαχειριζόμενη το σύνολο σχεδόν των γνωστών ποικιλιών.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 5% ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Παρ' όλα αυτά και σε συνέχεια της ανάπτυξης 5% που κατέγραψε το 2025, το πρώτο φετινό εξάμηνο θα κλείσει με υψηλότερο-αν και όχι διψήφιο- ρυθμό, λόγω της διεύρυνσης του πελατολογίου τόσο εντός, όσο και εκτός συνόρων.

Στο εξωτερικό η Blikas Olives έχει ενισχύσει την παρουσία της στην Κεντρική Ευρώπη ενώ το τελευταίο διάστημα έχει στρέψει την προσοχή της στην Μέση Ανατολή όπου βλέπει σημαντικές αναπτυξιακές προοπτικές, ιδίως αν τερματιστεί ο πόλεμος.

ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΤΟΝ ΤΖΙΡΟ

"Είναι μια αγορά που παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον για εμάς, έχουμε κάνει κάποιες συζητήσεις ενώ παρακολουθούμε και ευ-

ρύτερα την Ασία", σημειώνει ο κ. Μπλίκας, προσθέτοντας ότι σε εξέλιξη βρίσκεται και η διείσδυση στην αγορά του Καναδά. Η εκτίμησή του είναι ότι στο τέλος της χρονιάς οι εξαγωγές θα αντιπροσωπεύουν ένα αρκετά μεγαλύτερο ποσοστό στο συνολικό τζίρο από το 10% στο οποίο διαμορφώθηκαν το 20225. Η μεγάλη πλειονότητα των συνεργασιών στο εξωτερικό είναι με χονδρεμπόρους, κάτι που ισχύει και για την ελληνική αγορά όπου η Blikas Olives έχει παρουσία στο HoReCa ενώ στο retail τοποθετείται κυρώς σε σημεία μικρής λιανικής και δη καταστήματα παραδοσιακών προϊόντων, παντοπωλεία κ.α

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2024: 965

2023: 662

2022: 571

EBITDA

2024: 88

2023: 25

2022: 62

Καθαρά κέρδη

2024: 44

2023: 8

2022: 40



Δημήτρης και Αριστοτέλης Μπλίκας, Συνιδιοκτήτες, Blikas Olives

της συγκομιδής, σημειώνει ότι τα μηνύματα είναι πολύ αισιόδοξα ωστόσο ο ίδιος κρατάει... μικρό καλάθι. "Η χρονιά έχει κυλήσει μέχρι στιγμής εξαιρετικά και η ποιότητα διαφαίνεται πολύ καλή, όμως παρόμοια ήταν η εικόνα και πέρυσι μέχρι τις βροχοπτώσεις που άλλαξαν το σκηνικό. Γι' αυτό και φέτος είμαστε πιο συγκρατημένοι", υπογραμμίζει. Στα σχέδια της οικογένειας είναι επίσης η επέκταση και αύξηση δυναμικότητας του σύγχρονου συσκευαστηρίου στο οποίο μετακόμισε πριν από μια πενταετία. Η εν λόγω επένδυση ωστόσο πιθανότατα θα ξεκινήσει να υλοποιείται την επόμενη χρονιά.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **MCDONALD'S**

ΣΥΝΕΡΓΑΖΕΤΑΙ ΜΕ ΔΕΛΤΑ 360 ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΝΕΩΝ

Η McDonald's και οι Ανώτερες Σχολές ΔΕΛΤΑ 360 ανακοίνωσαν την έναρξη της συνεργασίας τους, με στόχο τη δημιουργία νέων ευκαιριών εκπαίδευσης, επαγγελματικής εξέλιξης και προσωπικής ανάπτυξης για τους νέους.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική της McDonald's για επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό, καθώς η εταιρεία, ως ένας από τους μεγαλύτερους εργοδότες νέων στην Ελλάδα, επιδιώκει να ενισχύσει τη σύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας.

Μέσα από τη συνεργασία με τις Ανώτερες



Από αριστερά: Όλγα Κριτσιμά, Γενική Διευθύντρια, Ανώτερες Σχολές ΔΕΛΤΑ 360 - Σοφία Θωμαΐδου, Director of Human Resources & Training, McDonald's

Σχολές ΔΕΛΤΑ 360 θα υλοποιηθούν κοινές δράσεις, εκπαιδευτικά προγράμματα και εκδηλώσεις που θα δώσουν στους σπουδαστές τη δυνατότητα να έρθουν σε άμεση επαφή με τον επαγγελματικό κόσμο και να ενισχύσουν την επαγγελματική τους προετοιμασία.

Οι δύο οργανισμοί επισημαίνουν ότι η συνεργασία αποτελεί την αφετηρία μιας σειράς δράσεων που θα εστιάζουν στην ενίσχυση της απασχολησιμότητας των νέων, συμβάλλοντας στη δημιουργία περισσότερων ευκαιριών επαγγελματικής εξέλιξης και απόκτησης πολύτιμης εργασιακής εμπειρίας.

• **NESPRESSO HELLAS**

ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΕ ΣΥΝΕΧΙΣΗ ΤΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ 6η ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΗ ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΨΗΦΙΑΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης για 6η συνεχόμενη χρονιά κατέγραψε το 2024 η Nespresso Hellas, [επιβεβαιώνοντας σχετικό ρεπορτάζ του FnB Daily \(25/9/2025\)](#).

Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών της εταιρείας διαμορφώθηκε σε €61,16 εκατ. αυξημένος κατά 17% σε σχέση με το 2024, επίδοση η οποία αποδίδεται από τη διοίκηση στη στρατηγική εστίαση:

- στην ποιότητα
- στην εμπειρία του καταναλωτή
- στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών

Σε επίπεδο κερδοφορίας καταγράφηκε υψηλή μονοψήφια ανάπτυξη με το EBITDA να ενισχύεται σε ποσοστό 9,24%, και τα καθαρά κέρδη κατά 7,71%.



Αντώνης Αυγερόπουλος,
Διευθύνων Σύμβουλος,
Nespresso
Hellas

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις

2025: 61.161
2024: 52.195
2023: 44.396
2022: 38.180
2021: 34.087

Μικτό κέρδος

2025: 25.484
2024: 22.847
2023: 19.406
2022: 17.278
2021: 17.250

EBITDA

2025: 4.077
2024: 3.732
2023: 2.793
2022: 2.557
2021: 3.140

Καθαρά κέρδη

2025: 1.508
2024: 1.400
2023: 975
2022: 769
2021: 1.144

νέας κάψουλας Athens Freddo, "εξάγοντας έτσι τον ελληνικό τρόπο απόλαυσης του κρύου καφέ στις Nespresso Boutiques όλου του κόσμου".

Η αισιοδοξία της διοίκησης αναφέρεται σε αύξηση:

- της πελατειακής της βάσης
- των πωλήσεων της νέας τεχνολογίας Vertuo
- των πωλήσεων καφέ, με πολλαπλά καινοτόμα προϊόντα

Στόχος επίσης είναι η αύξηση τζίρου να προκύψει από όλα τα κανάλια πωλήσεων (Boutiques, eCommerce, Ξενοδοχεία, Γραφεία, τηλεφωνικό κέντρο), βελτιώνοντας τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΛΑΡΙΣΑ:

Σε επίπεδο δικτύου, η Nespresso λειτουργεί σήμερα 13 boutiques στην Ελλάδα, ενώ τη φετινή χρονιά αναμένεται να προστεθεί ένα ακόμη κατάστημα, στο Ηράκλειο Κρήτης. Η Nespresso Hellas δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην επέκταση στην επαρχία. Εκτός από την Θεσσαλονίκη, την Πάτρα και το Ηράκλειο, ο επόμενος μεγάλος στόχος στην περιφέρεια είναι η Λάρισα, αν και όπως έχει επισημάνει στο FnB Daily ο κ. Αυγερόπουλος, "δεν υπάρχει πίεση, αλλά αναζητείται επέκταση στο κατάλληλο σημείο, στο σωστό χρόνο και με βιώσιμο κόστος, ώστε κάθε νέα επένδυση να έχει μακροχρόνια προοπτική".

Θυμίζουμε επίσης ότι η εταιρεία λειτουργεί Nespresso On The Go στις Boutiques της Γλυφάδας, του The Mall Athens και από φέτος στο River West στην Αθήνα και στις Boutiques της Μητροπόλεως και του Mediterranean Cosmos στην Θεσσαλονίκη.

Nespresso Boutiques

- Κολωνάκι
- Ψυχικό
- Κηφισιά
- Γλυφάδα
- Πειραιάς
- Νέα Σμύρνη
- Golden Hall
- The Mall Athens
- Designer Outlet Athens (Mc Arthur)
- Θεσσαλονίκη (Μητροπόλεως 36 & Πλουτάρχου - Mediterranean Cosmos)
- Πάτρα
- River West



ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΡΟΛΟΥ ΤΗΣ ΩΣ HUB

Η Nespresso Hellas ενισχύει επίσης τον ρόλο της ως περιφερειακό hub για την Νοτιοανατολική Ευρώπη, διαχειριζόμενη αγορές όπως η Κύπρος, η Σερβία, η Κροατία, η Σλοβενία και η Βουλγαρία. Ο κ. Αυγερόπουλος είχε αναφέρει ότι ο στόχος των πωλήσεων της περιοχής για το τέλος του 2027 τοποθετήθηκε στα επίπεδα των €100 εκατ. από €78 εκατ. το 2024.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Αναφορικά με τις φετινές προοπτικές, ο Αντώνης Αυγερόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της Nespresso Hellas, δήλωσε αισιόδοξος τονίζοντας πως "βελτιώνουμε ακόμα περισσότερο τη διαθεσιμότητα του καφέ Nespresso, με νέα καταστήματα και πιο άμεσους τρόπους παράδοσης". Επίσης αναφέρθηκε στο παγκόσμιο λανσάρισμα της

• **BUSINESS UPDATE – POWERED BY EATE**

Η ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ LOGGERHEAD VENTURES, ΠΟΤΕ ΕΡΧΕΤΑΙ ΤΟ 3ο FUND ΤΟΥ UNI.FUND ΚΑΙ ΟΙ ΤΟΜΕΙΣ ΠΟΥ ΣΚΑΝΑΡΕΙ ΤΟ BIG PI ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Νέα χρηματοδότηση με τη συμμετοχή της Loggerhead Ventures και την επανεπένδυση της One Planet Capital εξασφάλισε η Perceptual Robotics.

Η Perceptual Robotics αξιοποιεί αυτόνομα drones και Τεχνητή Νοημοσύνη για να αυτοματοποιήσει τη διαδικασία επιθεώρησης ανεμογεννητριών, μετατρέποντας μια χρονοβόρα και υψηλού ρίσκου διαδικασία σε ένα ταχύτερο και πιο αξιόπιστο σύστημα λήψης αποφάσεων. Η πλατφόρμα συλλέγει δεδομένα υψηλής ακρίβειας, εντοπίζει και ταξινομεί φθορές και παραδίδει ολοκληρωμένες αναφορές εντός 48 ωρών, ενώ παρέχει εργαλεία ιεράρχησης επισκευών και εκτίμησης κόστους, επιτρέποντας στους διαχειριστές αιολικών πάρκων να παρεμβαίνουν έγκαιρα και στοχευμένα. Η τεχνολογία της Perceptual Robotics έχει ήδη εφαρμοστεί σε ευρεία κλίμακα, με χιλιάδες επιθεωρήσεις ανεμογεννητριών και περισσότερες από 1 εκατομμύριο εικόνες να έχουν αναλυθεί μέσω της τεχνικής της νοημοσύνης.

NEPTUNE ZERO: ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €500.000

Την εξασφάλιση επένδυσης ύψους €500.000 ανακοίνωσε η ελληνική deep-tech startup Neptune Zero, που αναπτύσσει λύσεις Τεχνητής Νοημοσύνης για τη βελτιστοποίηση της απόδοσης των πλοίων και την αυτοματοποίηση των ναυτιλιακών αναφορών.

Το Corallia Ventures TT AKEΣ ηγήθηκε του γύρου χρηματοδότησης, με τη συμμετοχή και ιδιωτών επενδυτών (angel investors). Η Neptune Zero αναπτύσσει μία ολοκληρωμένη λύση που περιλαμβάνει IoT εξοπλισμό επί του πλοίου, edge computing και cloud-based analytics, με στόχο την αυτοματοποίηση των ναυτιλιακών αναφορών και τη βελτίωση της απόδοσης του στόλου σε πραγματικό χρόνο.

Η πλατφόρμα της συλλέγει και επαληθεύει τα δεδομένα με τη χρήση αλγορίθμων τεχνητής νοημοσύνης, ενώ δημιουργεί αυτόματα ημερήσιες αναφορές και παρέχει σε πραγματικό χρόνο αναλυτικά στοιχεία για τον στόλο, εξαλείφοντας χειροκίνητες διαδικασίες και επιτρέποντας τη λήψη αποφάσεων βάσει των δεδομένων.



Με την αντικατάσταση των επιρρεπών σε σφάλματα και χρονοβόρων διαδικασιών, η Neptune Zero μειώνει σημαντικά τον διοικητικό φόρτο, βελτιώνοντας παράλληλα την ακρίβεια των δεδομένων και τη συμμόρφωση με κανονισμούς.

ΑΠΟ ΤΙΣ START-UPS ΣΤΙΣ SCALE-UPS

Το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων εξελίσσεται σήμερα σε μια οικονομία που αποτιμάται σε περισσότερα από \$8 δισ. δολάρια. Τα τελευταία στοιχεία της ετήσιας έκθεσης του Found.ation μαρτυρούν μια αγορά που αρχίζει να αποκτά κρίσιμη μάζα και σαφή χαρακτηριστικά οικοσυστήματος. Ο αριθμός των εταιρειών που περνούν από το στάδιο της startup σε αυτό της scale-up έχει υπερτριπλασιαστεί από το 2018. Όπως επισήμανε η Διευθύνουσα Σύμβουλος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, στο newmoney.gr πρόκειται για το αποτέλεσμα πολλών παραγόντων που συνέπεσαν στον χρόνο. “Τα κεφάλαια είναι σημαντικά, αλλά δεν είναι το πιο σημαντικό. Είναι ο συνδυασμός: ρυθμιστικό πλαίσιο, άνοιγμα αγορών και αλλαγή νοοτροπίας”.

Στην ίδια κατεύθυνση, καθοριστικό ρόλο έπαιξε η εμπειρία της κρίσης, αλλά και η επαφή με το εξωτερικό. “Η κρίση μάς μάζεψε και μας έκανε πιο ανθεκτικούς”, ανέφερε, ενώ για τη συμβολή της διασποράς πρόσθεσε: “Τα παιδιά που έφυγαν στο εξωτερικό γύρισαν με εμπειρίες και έγινε ένα μπόλιασμα στο οικοσύστημα”.

HALCYON EQUITY PARTNERS: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ AMCO

Το Halcyon Equity Partners S.C.A. SICAR ανακοίνωσε στρατηγική επένδυση στην AMCO A.B.E.E., μία από τις πλέον δυναμικές ελληνικές εταιρείες στον τομέα των ITS (Intelligent Transport Systems), Μικροκι-

νητικότητας και Έξυπνων Πόλεων, όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση.

Η επένδυση αυτή εντάσσεται στην ευρύτερη στρατηγική του Halcyon Equity Partners “Invest in the Best of Greece”, βασισμένη στην ισχυρή τεχνογνωσία της AMCO, στον εξωστρεφή προσανατολισμό της και στις σημαντικές προοπτικές διεθνούς ανάπτυξης της.

Η AMCO διαθέτει σύγχρονο εργοστάσιο στην Κόρινθο, εξοπλισμένο με μηχανήματα αυτοματοποίησης παραγωγής ηλεκτρονικών συστημάτων για την εξ ολοκλήρου κατασκευή και υποστήριξη ηλεκτρονικών συσκευών. Οι γραμμές παραγωγής της εταιρείας έχουν σαν κυριότερα χαρακτηριστικά την ικανότητα τοποθέτησης πολύπλοκων ηλεκτρονικών εξαρτημάτων με υψηλή ακρίβεια, ταχύτητα παραγωγής και πολλαπλούς ποιοτικούς ελέγχους.

ΝΙΚΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΗΣ: ΣΤΟ 100% Η ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

“Η Ελλάδα ολοκληρώνει το δανειακό σκέλος του Ταμείου Ανάκαμψης με 100% απορρόφηση, χωρίς να αλλάξει ο σχεδιασμός και σύμφωνα με τα όσα είχαν εγκριθεί από το ECOFIN του περασμένου Δεκεμβρίου”, υπογράμμισε ο Αναπληρωτής Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Νίκος Παπαθανάσης, κατά τη διάρκεια της συνέντευξης Τύπου που πραγματοποιείται σε τριμηνιαία βάση για την πορεία υλοποίησης του συνόλου των χρηματοδοτικών εργαλείων του χαρτοφυλακίου του.

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων ολοκλήρωσε με επιτυχία το πρόγραμμα Q Equity συνολικού ύψους €500 εκατ. Οι συνολικές δεσμεύσεις της EATE σε 42 επενδυτικά σχήματα ανέρχονται στα €1,315 δισ. Το σύνολο των κεφαλαίων υπό διαχείριση των επενδυτικών σχημάτων ανέρχεται σε €2,93 δισ. ενώ καταγράφονται 261 επενδύσεις στο χαρτοφυλάκιό τους.

Η Διευθύνουσα Σύμβουλος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, ανέφε-

ρε: “Μετά την ολοκλήρωση του αρχικού προγράμματος Q Equity ύψους €400 εκατ., η EATE ανέλαβε τη διαχείριση πρόσθετου ποσού €100 εκατ. από πόρους του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας. Το πρόγραμμα ολοκληρώθηκε επιτυχώς με αύξηση των συνολικών δεσμεύσεων της EATE σε 5 επενδυτικά σχήματα. Συνολικά οι δεσμεύσεις της EATE σε 42 επενδυτικά σχήματα ανέρχονται σε €1,315 δισ. ενώ το σύνολο των υπό διαχείριση κεφαλαίων αυτών των σχημάτων ανέρχεται σε €2,93 δισ.”.

FUNDS FOR GROWTH: ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΘΑ ΜΕΓΑΛΩΣΟΥΝ ΜΟΝΟ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ

Την ανάγκη οι ελληνικές επιχειρήσεις να μεγαλώσουν, να επενδύσουν και να αποκτήσουν ισχυρότερη εταιρική δομή ανέδειξε ο Δρ. Νικόλαος Καραμούζης, επικεφαλής του SMERC και πρόεδρος της Grant Thornton, κατά τη διάρκεια της συζήτησης με τίτλο “Funds for Growth - Πώς οι επενδύσεις δημιουργούν πολλαπλασιαστική αξία”, στο πλαίσιο του 2ου Οικονομικού Συνεδρίου της “Ημερησίας”, σε συνεργασία με το OPENTV και το “Έθνος”, με τίτλο “Ο κόσμος σε μετάβαση - Η Ελλάδα, η νέα γεωοικονομία και η επόμενη μέρα των επενδύσεων”. Στη συζήτηση που συντόνισε η Διευθύνουσα Σύμβουλος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, συμμετείχε και ο Διευθύνων Σύμβουλος της EOS Capital Partners, Απόστολος Ταμβακάκης, ο οποίος από τη δική του πλευρά επισήμανε πως οι επενδύσεις του ελληνικού οικοσυστήματος αναπτυξιακών funds, το οποίο ξεκίνησε στα μέσα του 2018, θα ξεπεράσουν τα €6 δισ. τα επόμενα 2-3 χρόνια από περίπου €3 δισ. σήμερα.

ΕΛΛΑΔΑ-ΙΣΡΑΗΛ: ΜΗΝΥΜΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΟ MARE MED III ATHENS CONFERENCE 2026

Η Αθήνα βρέθηκε στο επίκεντρο της νέας στρατηγικής αρχιτεκτονικής της Ανατολικής Μεσογείου, καθώς υπουργοί, κυβερνητικοί αξιωματούχοι, επενδυτές και διεθνείς επιχειρηματικοί ηγέτες από την Ελλάδα, το Ισραήλ και την Κύπρο συμμετείχαν στο MARE MED III Athens Conference 2026, που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 12 Μαΐου στο ξενοδοχείο Brown Acropol. Στο

συνέδριο συμμετείχε και ο Πρόεδρος της EATE, Δρ. Χάρης Λαμπρόπουλος.

Σε μια περίοδο σημαντικών γεωπολιτικών ανακατατάξεων στις διεθνείς εμπορικές, ενεργειακές και μεταφορικές διαδρομές, το συνέδριο ανέδειξε τη διαρκώς ενισχυόμενη στρατηγική σύγκλιση Ελλάδας και Ισραήλ, καθώς και τον αυξανόμενο ρόλο της Ανατολικής Μεσογείου ως γεωπολιτικού, ενεργειακού και εμπορικού κόμβου που συνδέει την Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή και την Ινδία μέσω του Οικονομικού Διαδρόμου IMEC (India-Middle East-Europe Economic Corridor).

ΑΚΡΙΤΑΣ: ΣΤΟΧΟΣ Ο ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΧΡΟΝΙΑ ΜΕ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΛΙΚΟΝΟΣ

Στον διπλασιασμό του μεγέθους της τα επόμενα χρόνια στοχεύει η Akritas, αξιοποιώντας το επενδυτικό πρόγραμμα που υποστηρίζει η Elikonos Capital μετά την είσοδό της στο μετοχικό κεφάλαιο της βιομηχανίας ξύλου.

Όπως ανέφερε ο Managing Partner της Elikonos Capital, Τάκης Σολωμός, η εταιρεία διαθέτει ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης, τόσο λόγω της ηγετικής της θέσης στην ελληνική αγορά, όσο και εξαιτίας της αυξανόμενης ζήτησης που δημιουργεί η ενίσχυση της οικοδομικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Σήμερα η Akritas καταγράφει κύκλο εργασιών που διαμορφώνεται μεταξύ €40 - €45 εκατ., ενώ το EBITDA υπερβαίνει τα €5 εκατ. Η εταιρεία κατέχει περίπου το 50% της ελληνικής αγοράς μοριοσανίδας και επενδεδυμένης μοριοσανίδας, αποτελώντας τη μοναδική βιομηχανία παραγωγής του συγκεκριμένου προϊόντος στην Ελλάδα. Η επένδυση της Elikonos πραγματοποιήθηκε μέσω του επενδυτικού κεφαλαίου Elikonos 3 S.C.A. SICAV-RAIF και συνοδεύτηκε από αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, η οποία έχει ως στόχο να υποστηρίξει το επόμενο αναπτυξιακό στάδιο της εταιρείας. Η Elikonos διατηρεί σημαντική μειοψηφική συμμετοχή, η οποία ανέρχεται στο 49,9%, επιλέγοντας να λειτουργήσει ως στρατηγικός επενδυτής χωρίς να μεταβάλλει το υφιστάμενο μοντέλο διοίκησης.

ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ IRIDA LABS ΑΠΟ ΤΗΝ RENESEAS

Ειδική αναφορά στην εξαγορά της Irida Labs από την Renesas έκανε η Διευθύνουσα Σύμβουλος της EATE, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, κατά την παρέμβασή της στο πάνελ “Η χρηματοδότηση της καινοτομίας” στο 14ο Regional Growth Conference στην Πάτρα. Σημειώνεται ότι η Irida Labs είχε λάβει αρχικά χρηματοδότηση από τον angel investor Michael Tzannes και το venture capital της Alpha Bank, το οποίο είναι ένα παλιό fund του TANEΟ. Η κα Λυμπεροπούλου, σημείωσε, μεταξύ άλλων, πως η Πάτρα έχει ανθρώπινο κεφάλαιο και εταιρείες, χρειάζεται ωστόσο επιμονή και υπομονή. Όπως πρόσθεσε αυτό που λείπει στην Ελλάδα είναι τα funds “επόμενου μεγέθους”, τα scale up funds, τα οποία θα έχουν τη δυνατότητα να εντοπίσουν τις κατάλληλες εταιρείες, και να τις αναδείξουν, να τις πάνε στο επόμενο επίπεδο. Διευκρίνισε, ωστόσο, πως πρόκειται για έλλειψη που εντοπίζεται όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σε ολόκληρη την Ευρώπη και γι’ αυτό η ΕΕ κινείται προς την κατεύθυνση αυτή.

μπεροπούλου, κατά την παρέμβασή της στο πάνελ “Η χρηματοδότηση της καινοτομίας” στο 14ο Regional Growth Conference στην Πάτρα. Σημειώνεται ότι η Irida Labs είχε λάβει αρχικά χρηματοδότηση από τον angel investor Michael Tzannes και το venture capital της Alpha Bank, το οποίο είναι ένα παλιό fund του TANEΟ. Η κα Λυμπεροπούλου, σημείωσε, μεταξύ άλλων, πως η Πάτρα έχει ανθρώπινο κεφάλαιο και εταιρείες, χρειάζεται ωστόσο επιμονή και υπομονή. Όπως πρόσθεσε αυτό που λείπει στην Ελλάδα είναι τα funds “επόμενου μεγέθους”, τα scale up funds, τα οποία θα έχουν τη δυνατότητα να εντοπίσουν τις κατάλληλες εταιρείες, και να τις αναδείξουν, να τις πάνε στο επόμενο επίπεδο. Διευκρίνισε, ωστόσο, πως πρόκειται για έλλειψη που εντοπίζεται όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σε ολόκληρη την Ευρώπη και γι’ αυτό η ΕΕ κινείται προς την κατεύθυνση αυτή.

THERMOPYLAE FORUM 2026: “Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΕΙΝΑΙ Η ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ”

“Η επόμενη μεγάλη επένδυση είναι η Περιφέρεια” ήταν ο τίτλος της πρώτης θεματικής ενότητας του Thermopylae Forum 2026 που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 16 Μαΐου στο Καινοτομικό Κέντρο Ιστορικής Ενημέρωσης Θερμοπυλών, με τη συμμετοχή διακεκριμένων προσωπικοτήτων από τον χώρο της επιστήμης, της επιχειρηματικότητας και των μέσων ενημέρωσης. Το συνέδριο επιδιώκει να μετατρέψει τις ιδέες, τις συνεργασίες και τον δημόσιο διάλογο σε ουσιαστικές πρωτοβουλίες με πραγματικό αποτύπωμα για τον τόπο και την κοινωνία.

Ο Πρόεδρος της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, Χάρης Λαμπρόπουλος, σημείωσε ότι “Εμείς ως χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, έχουμε την υποχρέωση και την ευθύνη να διαχειριστούμε χρήματα που μας αναθέτει το ελληνικό Δημόσιο, τα οποία διοχετεύουμε σε επενδυτικά funds, τα οποία δηλαδή, επενδύονται στο ελληνικό επιχειρείν. Σήμερα διαχειριζόμαστε συνολικά €2,25 δισ. δημόσιο χρήμα. Είμαστε το τέλειο παράδειγμα σύμπραξης Δημόσιου με Ιδιωτικό τομέα γιατί από τη στιγμή που θα περάσει μια ενδελεχής αξιολόγηση μια υποψήφια διαχειριστική ομάδα (fund managers) πρέπει να αντλήσουν και τα ιδιωτικά κεφάλαια – αυτό είναι ποσοστό μόχλευσης για κάθε €1 που επενδύουμε εμείς στα fund αντλείται άλλο €1,3 στο επόμενο του fund. Άρα διαχειρίζεται το fund

συνολικά €2,3”.

Και πρόσθεσε: “Αναλογιστείτε πως κάθε ένα ευρώ που επενδύουν τα funds πλέον δημιουργεί υπεραξία €6,65 και στην πραγματική οικονομία €23,23. Άρα, υπάρχει μία δυναμική στην πατρίδα μας για το επιχειρείν που υφίσταται, για τις νεοφυείς επιχειρήσεις αλλά και για να μπορέσει να δοθεί η προοπτική ώστε να μείνουν οι νέοι στον τόπο τους, στην περιφέρεια. Πρέπει να δημιουργήσουμε τις συνθήκες ανθεκτικότητας της ανάπτυξης”.

AUGUST ROBOTICS: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ \$30 ΕΚΑΤ.

Η August Robotics, εταιρεία ρομποτικής αυτοματοποίησης για κατασκευαστικές εφαρμογές μεγάλης κλίμακας, ανακοίνωσε την ολοκλήρωση γύρου χρηματοδότησης Series B συνολικού ύψους \$30 εκατ., με επικεφαλής επενδυτή την Big Pi Ventures. Στον γύρο χρηματοδότησης συμμετέχουν οι υφιστάμενοι επενδυτές Blackbird, Skip Capital, Tanarra και Future Family Office, καθώς και ο νέος επενδυτής GS Futures με εξειδίκευση στον κατασκευαστικό κλάδο στις ΗΠΑ. Η νέα χρηματοδότηση θα επιταχύνει την αποστολή της August Robotics να αυτοματοποιήσει κρίσιμες ροές εργασίας στην κατασκευή υποδομών, μέσω στόλων ρομπότ που συντονίζονται μέσω ενιαίας πλατφόρμας λογισμικού και hardware. Τα ρομπότ της εταιρείας έχουν σχεδιαστεί για να επιταχύνουν δραματικά κρίσιμες κατασκευαστικές εργασίες με υψηλή ακρίβεια, μειωμένο κόστος – και ταυτόχρονα εξισορροπώντας την έλλειψη εργατικού δυναμικού για δύσκολες χειρωνακτικές εργασίες αλλά και βελτιώνοντας τις συνθήκες εργασίας των εργαζομένων στην κατασκευή.

ΣΤ. ΚΑΛΑΦΑΤΗΣ: ΘΕΣΜΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ Η ΕΑΤΕ

Το νέο επενδυτικό αφήγημα της κυβέρνησης με αιχμή τα ιδιωτικά κεφάλαια παρουσίασε ο Υφυπουργός Ανάπτυξης, Σταύρος Καλαφάτης, στο Tech Tour Investors Summit 2026.

Ο κ. Καλαφάτης ανέδειξε την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων ως κεντρικό θεσμικό εργαλείο της κυβερνητικής στρατηγικής. Τη χαρακτήρισε “ζωτανή απόδειξη” ενός αποτελεσματικού διαμορφωτή αγοράς που διαχειρίζεται δισεκατομμύρια ευρώ με κριτήρια ελεύθερης αγοράς, στέλνοντας μήνυμα προς τους θεσμικούς επενδυτές ότι το κράτος επιδι-

ώκει ρόλο συμπληρωματικό και όχι υποκατάστατο της ιδιωτικής πρωτοβουλίας.

Η ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΑ ΠΑΝΑΘΗΝΕΑ 2026

Η Αντιγόνη Λυμπεροπούλου (Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων) και ο Δημήτρης Καρύδης (Enterprise Greece) ανέδειξαν τη ραγδαία εξέλιξη του ελληνικού οικοσυστήματος των startups, στο Φεστιβάλ Panatheneia 2026, σε πάνελ με moderator τον Περικλή Βασιλειάδη από το Endeavor. Συζήτησαν για το πώς η Ελλάδα χτίζει πλέον μια πραγματική οικονομία καινοτομίας, με τους ιδρυτές να στοχεύουν στις παγκόσμιες αγορές από την πρώτη κιόλας μέρα και διεθνή κεφάλαια να στρέφουν το βλέμμα τους στη χώρα μας. Το ελληνικό οικοσύστημα των startups δεν είναι πλέον μια υπόθεση τοπικού ενδιαφέροντος. Έχοντας περάσει από τη φάση της αναζήτησης βασικών πόρων στην εποχή της επενδυτικής ωριμότητας, η συζήτηση πλέον επικεντρώνεται στην εξωστρέφεια, την ταχύτητα και την παγκόσμια δικτύωση. Οι Έλληνες ιδρυτές πλέον σχεδιάζουν με ορίζοντα την παγκόσμια αγορά από την πρώτη κιόλας μέρα, και τα διεθνή κεφάλαια στρέφουν ενεργά το βλέμμα τους στη χώρα μας.

Η εικόνα της εγχώριας αγοράς έχει αλλάξει ριζικά. Τα τελευταία χρόνια έχει καταγραφεί πρωτοφανής κινητικότητα, με τη δημιουργία 42 επενδυτικών σχημάτων που λειτούργησαν ως μαγνήτης για τη ροή σημαντικών κεφαλαίων.

UNI.FUND: ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Σημαντικές αλλαγές έχουν συντελεστεί στο ελληνικό οικοσύστημα την τελευταία επταετία, σύμφωνα με τα όσα δήλωσαν τα στελέχη του Uni.Fund, περιγράφοντας την πορεία του από την ίδρυσή του το 2017–2018 έως σήμερα, αλλά και τη σημαντική μεταβολή που έχει συντελεστεί στο ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων, με έμφαση στον τομέα του deeptech.

Παράλληλα παρουσιάστηκαν και τα αποτελέσματα των δύο επενδυτικών του ταμείων.

Στο πρώτο fund πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις σε 23 εταιρείες, με συνολικό κεφάλαιο περίπου €30 εκατ. Σημαντικό είναι πως υπήρξε follow on για 21/23 εταιρείες. Στο δεύτερο fund, ύψους €50 εκατ., συμμετέχουν τόσο το EIF, όσο και η Ελληνι-

κή Αναπτυξιακή Τράπεζα (ΕΑΤΕ), μαζί με ιδιώτες επενδυτές. Μέχρι στιγμής έχουν πραγματοποιηθεί 20 επενδύσεις, με επενδεδυμένο κεφάλαιο περίπου €22 εκατ.

Όπως αναφέρθηκε, το πρώτο fund επικεντρώνεται κυρίως σε pre-seed και seed στάδια, ενώ το δεύτερο έχει στραφεί περισσότερο σε seed και late seed επενδύσεις, παρόλο που υπάρχουν και pre-seed. Το μέσο ticket στο δεύτερο fund διαμορφώνεται περίπου στις €800 χιλ. ενώ σε follow-on γύρους ξεπερνά το €1 εκατ.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις που διατυπώθηκαν, τα πρώτα exits από το portfolio αναμένονται τα επόμενα χρόνια, ενώ εξετάζεται και η πιθανότητα εισαγωγής εταιρειών στο χρηματιστήριο. Όπως αναφέρθηκε, εταιρείες με έσοδα άνω των €5–€10 εκατ. θεωρούνται κατάλληλες για μια τέτοια επιλογή.

Ήδη προετοιμάζεται το τρίτο fund, με ορίζοντα το 2027, διατηρώντας σε γενικές γραμμές την ίδια στρατηγική και αφήνοντας ανοικτό το ενδεχόμενο για μέγεθος άνω των €50 εκατ.

Η ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΗ ΛΙΣΤΑ MOST POWERFUL WOMEN

Η Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, CEO της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΑΤΕ), συμπεριλαμβάνεται σταθερά στη λίστα Most Powerful Women του περιοδικού Fortune Greece. Από το 2020, ως CEO της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΑΤΕ), ηγείται του κρατικού επενδυτικού βραχίονα της χώρας, που διαχειρίζεται κεφάλαια ύψους €2,2 δισ., τα οποία και διοχετεύονται στην οικονομία μέσω επενδυτικών σχημάτων και funds. Υπό τη διοίκησή της, η ΕΑΤΕ έχει εξελιχθεί σε έναν από τους σημαντικότερους θεσμικούς συνεπενδυτές στην περιοχή, στηρίζοντας 42 Venture Capital και Private Equity funds και ενισχύοντας τη χρηματοδότηση της καινοτομίας, της ψηφιακής και πράσινης μετάβασης, αλλά και της νέας γενιάς ελληνικών επιχειρήσεων. Με πολυετή εμπειρία στο υπουργείο Οικονομικών, στο ΤΑΝΕΟ και σε συμβουλευτικούς ρόλους για την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η Αντιγόνη Λυμπεροπούλου θεωρείται μία από τις πιο επιδραστικές προσωπικότητες στον χώρο των επενδύσεων. “Η γενναιοδωρία στην ηγεσία δεν είναι soft skill. Είναι πράξη ευθύνης και στρατηγικό πλεονέκτημα” σημειώνει χαρακτηριστικά στο Fortune Greece.

• **AIR CANTEEN**

ΠΤΩΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΠΑΡΑ ΤΟ +13,7% ΠΕΡΥΣΙ – ΤΑ ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ Ο ΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΩΝ ΣΕ ΣΤΕΛΕΧΗ

Με διψήφια ανάπτυξη, της τάξης του 13,7%, έκλεισε το 2025 για την Air Canteen. Ωστόσο, η αύξηση του κόστους πωληθέντων κατά 19%, στα €14,4 εκατ. και των εξόδων διοίκησης και διάθεσης κατά περίπου 29% (στα €37,83 εκατ.), οδήγησε το EBITDA της θυγατρικής εταιρείας του ομίλου Gregorys σε πτώση 14,1%, με επιρροή από την αύξηση του κόστους πρώτων υλών και τις ευρύτερες πληθωριστικές πιέσεις. Σημαντική ήταν και η μείωση για τα προ φόρων κέρδη.



DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Μικτό αποτέλεσμα	EBITDA
2025: 57.756	2025: 43.361	2025: 10.259
2024: 50.787	2024: 38.700	2024: 11.946
2023: 45.572	2023: 34.491	2023: 7.343
Κέρδη προ φόρων	Καθαρά κέρδη	
2025: 4.513	2025: 2.856	
2024: 8.591	2024: 6.663	
2023: 3.230	2023: 2.387	

ΔΙΑΝΟΜΗ €3 ΕΚΑΤ.

Με απόφαση του ΔΣ, προτάθηκε στη Γενική Συνέλευση των μετόχων η διανομή από τα κέρδη της χρήσης 2025, ποσού €2,85 εκατ., και ποσού €150 χιλ. από συσσωρευμένα κέρδη προηγούμενων χρήσεων.

Αναφορικά με τη μεγάλη αύξηση που καταγράφηκε πέρυσι στις αμοιβές διευθυντικών στελεχών και μελών της διοίκησης, αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι δόθηκε σε μέλος του ΔΣ αμοιβή από διανομή κερδών της χρήσης 2024 το ποσό των €1,906 εκατ.

Αμοιβές διευθυντικών στελεχών και μελών της διοίκησης (σε €χιλ.)

- 2025: 2.410
- 2024: 496,3
- 2023: 495,5
- 2022: 401,9
- 2021: 247,6
- 2020: 233,2

ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Κατά τη διάρκεια του 2025, η εταιρεία υλοποίησε επενδύσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη και αναβάθμιση του δικτύου της. Ειδικότερα, προχώρησε στη λειτουργία νέων καταστημάτων στα αεροδρόμια Σκιάθου, Καλαμάτας και Ζακύνθου, ενώ το 2026 επέκτει-

νε τη δραστηριότητά της στο αεροδρόμιο Κεφαλονιάς και ενίσχυσε την παρουσία της στο Διεθνές Αεροδρόμιο Αθηνών "Ελευθέριος Βενιζέλος" με τέσσερα νέα σημεία πώλησης. Τέλος ανέλαβε την εκμετάλλευση κυλικείου στον αρχαιολογικό χώρο της Επιδαύρου.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Παρά την αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει το διεθνές οικονομικό περιβάλλον, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, "η διοίκηση εμφανίζεται αισιόδοξη για την πορεία της εταιρείας, στηριζόμενη στην ισχυρή θέση της στην αγορά, την αποτελεσματική λειτουργία του δικτύου της και τους υγιείς χρηματοοικονομικούς δείκτες της. Η Air Canteen παραμένει προσηλωμένη στην υλοποίηση της αναπτυξιακής της στρατηγικής και στην περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της σε βασικούς τουριστικούς και εμπορικούς προορισμούς".

ΠΡΟΦΙΛ

Η Air Canteen ιδρύθηκε το 2017 και σήμερα διαχειρίζεται πάνω από 60 καταστήματα σε 12 ελληνικά αεροδρόμια και στο εκθεσιακό κέντρο Metropolitan Expo.

Διαθέτει χαρτοφυλάκιο εμπορικών σημάτων που περιλαμβάνει καφετέριες, snack bars και εστιατόρια, τα οποία λειτουργούν στα μεγαλύτερα αεροδρόμια της Ελλάδας. Μεταξύ των concepts/εμπορικών σημάτων που λειτουργεί η Air Canteen περιλαμβάνονται τα εξής:

- Gregorys
- Ergon
- Terkenlis
- Holy Burger
- Kayak
- Cinnabon
- Ancho
- Buffalo Gelato

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



• **LIDL ΕΛΛΑΣ**

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Ο 3ος ΚΥΚΛΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ LEARN & WORK

Η Lidl Ελλάς συνεχίζει τον τρίτο κύκλο του προγράμματος "Lidl UP: Learn & Work", μετά τους δύο πρώτους κύκλους του, από τους οποίους οι απόφοιτοι έχουν ήδη τοποθετηθεί σε θέσεις Υποδιευθυντών/τριών καταστημάτων.

Το πρόγραμμα αποτελεί διετές σχήμα που συνδυάζει εκπαίδευση στην πράξη μέσω εργασίας σε καταστήματα με δωρεάν θεωρητική κατάρτιση. Με την ολοκλήρωσή του, οι συμμετέχοντες λαμβάνουν πιστοποιημένο πτυχίο "Στέλεχος Λιανικού Εμπορίου" από τον ΕΟΠΠΕΠ και τοποθετούνται σε θέση Υποδιευθυντή/τριας καταστήματος με αρχικό μισθό €1.530.

Η υλοποίηση του προγράμματος πραγματοποιείται σε συνεργασία με τη ΣΑΕΚ ΑΚΜΗ, ενώ οι συμμετέχοντες εκπαιδεύονται ταυτόχρονα σε καταστήματα της Lidl Ελλάς σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Κατά τη διάρκεια του προγράμματος λαμβάνουν μηνιαίο μικτό μισθό €1.000.

Σύμφωνα με την εταιρεία, το πρόγραμμα απευθύνεται σε νέους και νέες χωρίς προηγούμενη εργασιακή εμπειρία και στοχεύει στην ενίσχυση της απασχολησιμότητας και στην εκπαίδευση στελεχών για τον κλάδο του λιανικού εμπορίου.

ΟΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

"Με την συνέχεια του Lidl UP: Learn & Work δείχνουμε έμπρακτα την πίστη μας στη νέα γενιά, ενισχύοντας την αγορά εργασίας με τη δημιουργία ποιοτικών θέσεων εργασίας. Είναι ένα ολιστικό πρόγραμμα που προετοιμάζει τα Στελέχη Λιανικού Εμπορίου του αύριο και τους παρέχει όλα τα εφόδια, ώστε να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τις νέες προκλήσεις και να πετύχουμε τους κοινούς μας στόχους," δήλωσε σχετικά ο Μίλτος Φοροζίδης, CEO και Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς.

• **ΗΠΑ**

ΔΙΚΑΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΑΥΓΩΝ – ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΤΡΕΙΣ ΜΕΓΑΛΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

Συμβιβασμό με τρεις από τους μεγαλύτερους παραγωγούς αυγών στις ΗΠΑ πέτυχαν το Υπουργείο Δικαιοσύνης των ΗΠΑ και ένας συνασπισμός πολιτειών, στο πλαίσιο υπόθεσης που αφορά παράνομη συντονισμένη πρακτική καθορισμού τιμών, σύμφωνα με τη γενική εισαγγελία της Νέας Υόρκης.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Βάσει της συμφωνίας, οι εταιρείες Cal-Maine Foods, Hickman's Egg Ranch και Versova θα καταβάλουν συνολικά \$3,3 εκατ. σε αστικές χρηματικές κυρώσεις, ενώ παράλληλα θα δωρίσουν περισσότερα από 50 εκατ. αυγά.

Σύμφωνα με τους όρους του συμβιβα-

σμού, οι τρεις παραγωγοί υποχρεούνται να απέχουν από κάθε παράνομη συντονισμένη πρακτική με στόχο τη χειραγώγηση των τιμών, να εφαρμόσουν μηχανισμούς συμμόρφωσης για την αποτροπή μελλοντικών παραβάσεων της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού και να συνεργάζονται με τις αρμόδιες αρχές των πολιτειών στο πλαίσιο της εποπτείας της συμφωνίας.

Όπως ανέφερε η Letitia James, επικεφαλής της εισαγγελικής αρχής της Πολιτείας της Νέας Υόρκης, η διακομματική έρευνα αποκάλυψε ότι οι εταιρείες συνεργάζονταν παράνομα επί σειρά ετών, επηρεάζοντας έναν ημερήσιο δείκτη τιμών αυγών και διατηρώντας τεχνητά υψηλές τις τιμές για τους καταναλωτές σε ολόκληρη τη χώρα.



ΓΙΑΤΙ ΞΕΚΙΝΗΣΕ Η ΕΡΕΥΝΑ

Η έρευνα ξεκίνησε πριν από περίπου έναν χρόνο, μετά την εκτίναξη των τιμών των αυγών στις αρχές του 2025. Τότε, η μέση τιμή μιας δωδεκάδας αυγών είχε φτάσει έως και τα \$6,22.

Η απότομη αύξηση των τιμών σημειώθηκε καθώς οι επιδημίες γρίπης των πτηνών υποχρέωσαν τους πτηνοτρόφους να θανατώσουν εκατομμύρια ωστόσο όρνιθες.

Έκτοτε, οι τιμές έχουν υποχωρήσει σημαντικά. Σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Γεωργίας των ΗΠΑ, τον Μάιο η μέση τιμή δι-αμορφώθηκε στα \$2,19 ανά δωδεκάδα, καταγράφοντας μείωση σχεδόν 65% σε σχέση με τα υψηλά επίπεδα των αρχών του 2025.

• **SNFOOD**

ΕΠΙΤΑΧΥΝΕΙ ΤΗΝ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΜΕ ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΤΟ RETAIL - ΜΕ ΠΟΙΑ S/M ΣΥΖΗΤΑ

Επιταχύνει τα σχέδια ανάπτυξης της στην ελληνική αγορά η ινδική SNFOOD, δίνοντας έμφαση στην περαιτέρω διείσδυση των προϊόντων της στο οργανωμένο λιανεμπόριο. Όπως δήλωσε στο FNB Daily ο CEO της εταιρείας, Harminder Singh, το 2026 αναμένεται να αποτελέσει ακόμη μία χρονιά ισχυρής ανάπτυξης.

ΑΠΟ ΤΟ 2008 ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ

Η SNFOOD δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 2008, εισάγοντας και διανέμοντας προϊόντα ethnic διατροφής από την Ινδία και άλλες ασιατικές αγορές. Σήμερα διαθέτει περισσότερους από 5.000 κωδικούς προϊόντων, όπως μας ανέφερε ο κ. Singh, και συνεργάζεται με brands, μεταξύ των οποίων η Haldiram's, ενώ εξυπηρετεί δίκτυο χονδρικής, καταστημάτων ethnic τροφίμων και επιχειρήσεων εστίασης. Σύμφωνα με τον ίδιο, η εταιρεία βρίσκεται σε συζητήσεις με μεγάλες αλυσίδες super market, μεταξύ των οποίων ο Σκλαβενίτης και η ΑΒ Βασιλόπουλος, με στόχο την περαιτέρω διεύρυνση της διανομής μέσα στους επόμε-

νους έξι μήνες. Παράλληλα, προϊόντα της εταιρείας διατίθενται ήδη σε επιλεγμένα καταστήματα της αλυσίδας Κρητικός, ενώ σχεδιάζεται η εισαγωγή σημαντικού αριθμού νέων κωδικών στην ελληνική αγορά.

ΙΣΧΥΡΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΑ ΕΘΝΙΚ ΤΡΟΦΙΜΑ

Ο επικεφαλής της εταιρείας σημείωσε ότι περίπου το 90% των ινδικών εστιατορίων στην Ελλάδα προμηθεύονται προϊόντα μέσω της SNFOOD, γεγονός που καταδεικνύει την ισχυρή θέση της στον κλάδο της ethnic εστίασης. Παράλληλα, η εταιρεία έχει αναπτύξει δίκτυο διανομής σε Ελλάδα, Αλβανία και Βουλγαρία, ενώ συνεργάζεται με διεθνείς παραγωγούς από την Ινδία, τις Φιλιππίνες, την Ταϊλάνδη, την Ινδονησία και το Βιετνάμ, διαθέτοντας στην ευρωπαϊκή αγορά αυθεντικά προϊόντα τροφίμων και ποτών.

Πέρα από τα τρόφιμα, η SNFOOD σχεδιάζει να επεκταθεί σε νέους στρατηγικούς τομείς:

- τους εργαστηριακά αναπτυγμένους πολύ-



Harminder Singh, CEO, SnFood

τιμους λίθους

- τον ιατρικό τουρισμό.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Αναφερόμενος στις προοπτικές της εταιρείας, ο CEO της SNFOOD εκτίμησε ότι το 2026 θα ολοκληρωθεί με αύξηση του κύκλου εργασιών κατά περίπου 40% σε σύγκριση με το 2025. Όπως υπογράμμισε, η ενίσχυση της παρουσίας στο οργανωμένο λιανεμπόριο, η διεύρυνση του προϊοντικού χαρτοφυλακίου και η ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων αποτελούν τους βασικούς άξονες της στρατηγικής ανάπτυξης της εταιρείας για τα επόμενα χρόνια.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

• **STAYIA FARM**

ΚΟΝΤΑ ΣΕ DEAL ΜΕ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ ΚΑΙ ΑΒ ΓΙΑ ΤΗ ΣΕΙΡΑ THE BEE BROS - ΔΥΟ ΝΕΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ ΕΝΤΟΣ ΙΟΥΛΙΟΥ

Το κατώφλι δύο ακόμα μεγάλων retailers πανελλαδικής εμβέλειας ετοιμάζεται να περάσει μέχρι το τέλος του χρόνου η οικογένεια των The Bee Bros, έχοντας υποδεχτεί νωρίτερα στους κόλπους της δύο νέα μέλη. Όπως εξηγεί στο Fnb Daily ο Διευθυντής Πωλήσεων της Stayia Farm, Όμηρος Πανταζίδης, το brand έχει ήδη τοποθετηθεί σε καταστήματα των METRO- My Market, Γαλαξία και Πίτσια (Βόρεια Ελλάδα) και πλέον σειρά παίρνουν, εκτός απροόπτου, η Σκλαβενίτης και η ΑΒ Βασιλόπουλος, με τις οποίες οι σχετικές διαπραγματεύσεις βρίσκονται σε προχωρημένο στάδιο. Εφόσον όλα κυλήσουν ομαλά, το λανσάρισμα αναμένεται να πραγματοποιηθεί μέσα στο δ' τρίμηνο του 2026, με επιλεγμένους κωδικούς και θα ενισχύσει το αποτύπωμα της μάρκας στο κανάλι του οργανωμένου λιανεμπορίου.

ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΚΡΟΥΑΣΑΝ ΚΑΙ ΓΚΟΦΡΕΤΑ ΜΕ ΦΡΑΟΥΛΑ

Εξάλλου, μέσα στον Ιούλιο η γκάμα θα εμπλουτισθεί με δύο νέους κωδικούς ανεβάζοντας τον συνολικό αριθμό σε 21. Η αρχή γίνεται με το κρουασάν, που αναμένεται να κάνει το ντεμπούτο του εντός των επόμενων δύο εβδομάδων, ακολουθούμενο μια εβδομάδα αργότερα από την γκοφρέτα με φράουλα. "Μέχρι το τέλος του μήνα λογικά θα έχουν κυκλοφορήσει αμφότερα τα νέα προϊόντα", σημειώνει ο κ. Πανταζίδης.

Ολόκληρη η σειρά The Bees Brothers θα είναι διαθέσιμη στα δύο ομώνυμα καταστήματα στην Κηφισιά και στην Νέα Σμύρνη, με το δεύτερο να ανοίγει τις πόρτες του τον περασμένο Μάρτιο, και την ανταπόκριση από το κοινό, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, να είναι κάτι παραπάνω από ικανοποιητική.



ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΜΕΣΩ FRANCHISE

Οι φιλοδοξίες της Stayia Farm για το brand δεν σταματούν εδώ, καθώς στόχος της είναι τα σημεία να πολλαπλασιαστούν σταδιακά τόσο στην Ελλάδα, όσο και στην Ευρώπη, λειτουργώντας με το μοντέλο του franchise. Δεν έχουμε καταλήξει μέχρι στιγμής σε κάποιο συγκεκριμένο, αναλυτικό πλάνο με ορόσημα και αριθμούς. Θέλουμε να το μελετήσουμε και να το σχεδιάσουμε σωστά ώστε το όλο project να είναι κερδοφόρο. Είναι δεδομένο πάντως ότι θα πρέπει να χτίσουμε αρχικά κάποια κεντρικά σημεία στην Ελλάδα και στο εξωτερικό", υπογραμμίζει ο κ. Πανταζίδης, συμπληρώνοντας ότι υπάρχουν ήδη κρούσεις τόσο εντός, όσο εκτός συνόρων από ενδιαφερόμενους franchisees. Οι χώρες πάντως οι οποίες σε πρώτη φάση προσελκύουν το ενδιαφέρον της εταιρείας είναι η Αγγλία, η Γερμανία, η Γαλλία και, γε-

νικότερα, η ευρύτερη περιοχή της Κεντρικής Ευρώπης, όπως και η Κύπρος. Πρόκειται για αγορές όπου η Stayia Farm έχει ήδη αποκτήσει μια αναγνωρισιμότητα μεταξύ των καταναλωτών.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 6.405

2023: 5.978

EBIT

2024: 366

2023: 400

Κέρδη προ φόρων

2024: 204

2023: 302

ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 3%-4% ΤΟ 2026

Συνολικά, οι εξαγωγές της Staya Farm εκτείνονται σε 40 χώρες και αντιστοιχούν στο 35% του κύκλου εργασιών. "Λόγω του πολέμου, έχουμε αντιμετωπίσει φέτος κάποιες δυσκολίες με τα αραβικά κράτη και τις χώρες του Κόλπου", παραδέχεται ο κ. Πανταζίδης, προσθέτοντας πάντως ότι πέραν αυτών, στους υπόλοιπους προορισμούς η τάση είναι ανοδική.

Το α' εξάμηνο, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, οι πωλήσεις της εταιρείας κινήθηκαν ουσιαστικά στα επίπεδα του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος, ωστόσο η εκτίμηση είναι ότι η χρονιά θα κλείσει με ανάπτυξη 3%-4%.

Γιάννης Τσατσάκης

yannis@notice.gr

• **KPI KPI**

Ο ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΤΣΙΝΑΒΟΣ ΤΙΜΗΘΗΚΕ ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΕΒΕ

Ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (ΣΕΒΕ) απένειψε φέτος την τιμητική διάκριση "Χρυσός Αλέξανδρος" στον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Kpi Kpi, Παναγιώτη Τσινάβο, καθώς και στην ίδια την εταιρεία, στο πλαίσιο της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης του Συνδέσμου στις 29 Ιουνίου 2026. Η διάκριση απονεμήθηκε ως αναγνώριση της συμβολής της εταιρείας στην ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής επιχειρηματικότητας και της ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας.

ΣΤΟ 60% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Οι εξαγωγές της Kpi Kpi αντιστοιχούν σε πάνω από το 60% του κύκλου εργασιών της, ενώ τα προϊόντα της διατίθενται σε 45 χώρες. Την τελευταία τριετία, οι εξαγωγές κατέγραψαν μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 47%. Κεντρικό ρόλο στην εξαγωγική δραστηριότητα της εταιρείας διαδραματίζει το ελληνικό γιαούρτι, ενώ το χαρτοφυλάκιό της έχει επεκταθεί και στο Greek Frozen Yogurt, ενισχύοντας τη διεθνή της παρουσία.



Από αριστερά: Ανδρέας Μυλωνάς, Διευθυντής Εξαγωγών, KPI KPI - Γιώργος Τσινάβος, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος, KPI KPI - Παναγιώτης Τσινάβος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, KPI KPI - Νατάσα Τσινάβου, Marketing Director, KPI KPI - Σίμος Διαμαντίδης, Απερχόμενος Πρόεδρος, ΣΕΒΕ

• ΠΙΝΔΟΣ

ΣΤΟ +7,5% Ο ΤΖΙΡΟΣ ΣΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ - ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €70 ΕΚΑΤ.

Ανοδικά κινήθηκε στο α' πεντάμηνο του 2026 ο κύκλος εργασιών του Αγροτικού Πτηνο-τροφικού Συνεταιρισμού Πίνδος, κλείνοντας με άνοδο 7,5%.

Συγκεκριμένα καταγράφηκε αύξηση:

- 16% στις εξαγωγές
- 12,7% στις τοποθετήσεις νεοσσών
- 11,4% στην παραγωγή ζωοτροφών
- 7,5% στον κύκλο εργασιών
- 7,8% στις πωλήσεις
- 12,5% στις πωλήσεις μέσω των αλυσίδων σούπερ μάρκετ.

DATA ΠΙΝΔΟΣ (2025)

Μέλη - Παραγωγοί: 500

Συνεργαζόμενοι: 100

Κύκλος εργασιών: €414,1 εκατ. (+10,58%)

EBITDA: €33,69 εκατ.

Κέρδη προ φόρων: €21,77 εκατ. (+8,97%)

Δανεισμός: €16,83 εκατ.

Επενδύσεις σε πάγιο εξοπλισμό: €82,34 εκατ. (+12,15%)

Ίδια κεφάλαια & αποθεματικά: €94,79 εκατ.

DATA ΑΓΡΟΖΩΗ 2025

Κύκλος εργασιών: €33,04 εκατ. (+9,41%)

EBITDA: €2,01

Κέρδη προ φόρων: €1,83 εκατ.

Δανεισμός: Μηδενικός



ραγόμενων προϊόντων κρέατος κοτόπουλου, και διατίθενται σε επιλεγμένες αγορές των Βαλκανίων, της Κύπρου, χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπως η Γαλλία, η Γερμανία και η Ιταλία, του Ηνωμένου Βασιλείου, χωρών της Αφρικής, καθώς και στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα (Ντουμπάι).

Η περαιτέρω διεύρυνση της διεθνούς παρουσίας του Συνεταιρισμού αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα και για το 2026, με στόχο την ενίσχυση των εξαγωγών και την ανάπτυξη νέων αγορών. Μιλώντας στο FNB Daily ο Γενικός Διευθυντής, Λάζαρος Τσακανίκας, ανέφερε ότι δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα στην Βρετανία όπου η Πίνδος έχει ήδη αποκτήσει παρουσία με προϊόντα όπως ο γύρος. Το Ηνωμένο Βασίλειο θεωρείται στρατηγική αγορά λόγω της υψηλής κατανάλωσης προϊόντων κοτόπουλου και της ισχυρής ζήτησης από την οργανωμένη εστίαση και τα εξειδικευμένα σημεία λιανικής. Στο πλαίσιο αυτό σχεδιάζει να συμμετέχει σε εξειδικευμένες κλαδικές εκθέσεις από το 2027 και για τα επόμενα τρία χρόνια, εκτιμώντας ότι η συγκεκριμένη αγορά μπορεί να αποτελέσει έναν από τους βασικούς μοχλούς της εξαγωγικής του ανάπτυξης.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Την τελευταία τριετία επανεπενδύθηκαν συνολικά €46 εκατ., ενώ οι πληρωμές προς τους συνεργαζόμενους παραγωγούς έφτασαν τα €40,4 εκατ. το 2025. Έχοντας ορίζοντα ολοκλήρωσης το 2030, το νέο επενδυτικό €70 εκατ. της Πίνδος εστιάζει σε:

- κατασκευή νέου, υπερσύγχρονου εκκολαπτηρίου
- επέκταση των γραμμών παραγωγής ζωοτροφών και πτηνοσφαγείου
- δημιουργία νέων πτηνοτροφικών μονάδων
- ψηφιοποίηση της παραγωγής και των διαδικασιών
- κατασκευή μονάδας βιοαερίου 2MW και συστημάτων αποθήκευσης ενέργειας

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σε επίπεδο στρατηγικής, η Πίνδος στρέφει το ενδιαφέρον της στην περαιτέρω ανάπτυξη προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας, με έμφαση στα έτοιμα και ψημένα προϊόντα κοτόπουλου, τα οποία χαρακτηρίζει ως μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες κατηγορίες τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά.

Παράλληλα, στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη της κατηγορίας προϊόντων Ready to Eat, διαθέτοντας πλέον μια πλούσια γκάμα προϊόντων καθώς και στην ενίσχυση της παρουσίας της στο HoReCa μέσω προϊόντων γύρου, τομείς που σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του Συνεταιρισμού παρουσιάζουν σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

ΒΑΡΥΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Η εξαγωγική δραστηριότητα της Πίνδος ενισχύθηκε και το 2025, με συνολικό τζίρο στα €16,1 εκατ., καταγράφοντας αύξηση 24,1% σε σχέση με το 2024. Σήμερα, τα προϊόντα που εξάγονται, αντιπροσωπεύουν το 10% των πα-

• ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ

ΑΠΟΧΩΡΕΙ Ο CEO, SEBASTIAN SANCHEZ

Την αποχώρησή του από τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας αποφάσισε, για προσωπικούς λόγους, ο Sebastian Sanchez, ο οποίος επιστρέφει στον Παναμά.

Η εταιρεία τον ευχαρίστησε για τη συνεισφορά του κατά τη διάρκεια της θητείας του και του ευχήθηκε καλή επιτυχία στα επόμενα επαγγελματικά του βήματα.

Όπως γνωστοποίησε, η διάδοχη κατάσταση στην ηγεσία της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας θα ανακοινωθεί το προσεχές διάστημα.



• **CHICKEN WARS**

ΟΙ ΟΥΚΡΑΝΟΙ ΤΗΣ ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ, ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΗΣ ΠΙΝΔΟΥ ΚΑΙ ΤΟ "ΟΧΙ" ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟ ΑΡΤΑΣ

Θέση στην επόμενη μέρα στον κλάδο της πτηνοτροφίας επιχειρεί να πάρει η Πίνδος, μετά την είσοδο των Ουκρανών της ΜΗΡ στην Νιτσίακος. Για τον σκοπό αυτό, χτυπά για δεύτερη φορά την πόρτα του Συνεταιρισμού Άρτας, με στόχο τη δημιουργία ενός ισχυρότερου ελληνικού συνεταιριστικού σχήματος στην πτηνοτροφία.

Όπως ανέφερε ο Πρόεδρος της Πίνδου, Ανδρέας Δημητρίου, το deal στην Νιτσίακος δεν συνιστά άμεση απειλή για την εγχώρια παραγωγή, καθώς οι παραγωγικές δραστηριότητες της εταιρείας παραμένουν στην Ελλάδα. Σημείωσε, ωστόσο, ότι η στρατηγική που θα ακολουθήσουν οι νέοι μέτοχοι θα αξιολογηθεί στην πορεία, γεγονός που καθιστά ακόμη πιο σημαντική την ενίσχυση των ελληνικών συνεταιριστικών σχημάτων.

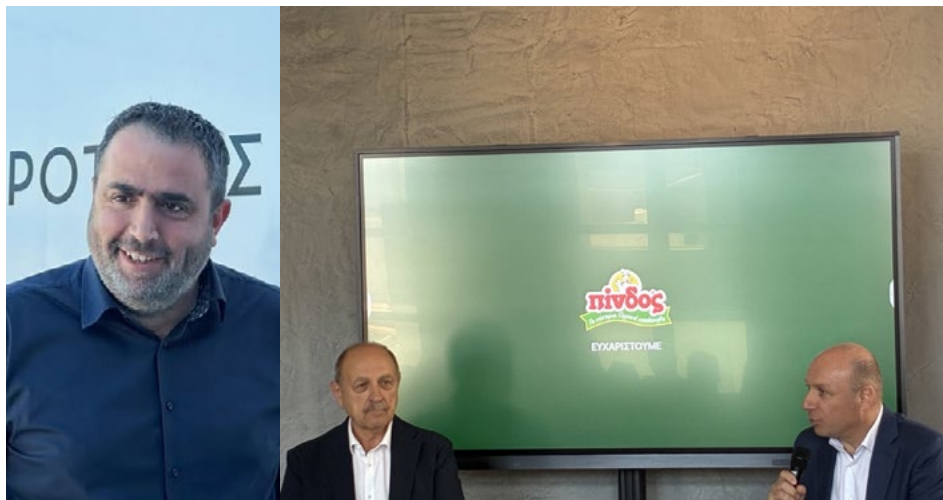
"Επιμένουμε ελληνικά και συνεταιριστικά", ανέφερε χαρακτηριστικά, υπογραμμίζοντας ότι η απάντηση στις εξελίξεις του κλάδου βρίσκεται στη δημιουργία συνεργειών σε τομείς όπως η παραγωγή, οι προμήθειες και η αξιοποίηση οικονομιών κλίμακας.

ΑΝΟΙΧΤΟ ΚΑΛΕΣΜΑ ΣΕ ΑΡΤΑ...

Σύμφωνα με τον ίδιο, μέχρι στιγμής δεν έχει υπάρξει επικοινωνία μεταξύ των δύο συνεταιρισμών, ούτε συγκεκριμένη συμφωνία ή μνημόνιο συνεργασίας. Η Πίνδος, ωστόσο, εκφράζει δημόσια την πρόθεσή της να ανοίξει εκ νέου ο διάλογος με την Άρτα, επαναφέροντας μια πρόταση, που είχε κατατεθεί και στο παρελθόν. Εφόσον οι συζητήσεις προχωρήσουν και διαμορφωθεί σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ των δύο πλευρών, δεν αποκλείεται σε μεταγενέστερο στάδιο να εξεταστούν πιο στενές μορφές συνεργασίας, ακόμη και η δημιουργία ενός ευρύτερου συνεταιριστικού σχήματος.

... ΚΑΙ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΟΥΣ

Παράλληλα, η Πίνδος διευρύνει τη στρατηγική της και προς τους ανεξάρτητους πτηνοτρόφους, προσκαλώντας τους να ενταχθούν αρχικά ως συνεργαζόμενοι παραγωγοί, με δυνατότητα να αποκτήσουν στη συνέχεια την ιδιότητα του μέλους του συνεταιρισμού. Η διαδικασία προβλέπει περίοδο συνεργασίας τουλάχιστον πέντε ετών, προκειμένου να διαπιστωθεί η συμβατότητα των δύο πλευρών πριν από την οριστική ένταξη. Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας, οι παραγωγοί θα αποκτούν συνεταιριστική μερίδα χωρίς να



Από αριστερά: Δημήτρης Πετανίτης, Πρόεδρος Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού Άρτας - Λάζαρος Τσακανίκας, Γενικός Διευθυντής - Ανδρέας Δημητρίου, Πρόεδρος, Αγροτικός Πτηνοτροφικός Συνεταιρισμός Πίνδος

επιβαρύνονται με την υπεραξία που έχει δημιουργήσει διαχρονικά ο συνεταιρισμός. Την ίδια στιγμή, η διοίκηση επαναλαμβάνει ότι δεν τίθεται ζήτημα αλλαγής του ιδιοκτησιακού καθεστώτος της Πίνδου, επισημαίνοντας ότι το συνεταιριστικό της μοντέλο και οι μη μεταβιβάσιμες συνεταιριστικές μερίδες αποτελούν θεσμική εγγύηση για τη διατήρηση του ελληνικού και συνεταιριστικού χαρακτήρα της.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΡΤΑΣ

Ο Πρόεδρος του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού Άρτας, Δημήτρης Πετανίτης, σχολιάζοντας στο Fnb Daily την τοποθέτηση της διοίκησης της Πίνδου, ανέφερε ότι τέτοιου είδους πρωτοβουλίες προϋποθέτουν πρώτα διάλογο και επίσημη επικοινωνία μεταξύ των δύο πλευρών, επισημαίνοντας ότι μέχρι σήμερα δεν έχει υποβληθεί σχετική πρόταση.

Πρόσθεσε ότι ο συνεταιρισμός "δεν έχει ανάγκη από συνεργασίες", καθώς σήμερα βρίσκεται σε σταθερή οικονομική τροχιά, επισημαίνοντας ότι η χρήση του 2025 έκλεισε με κερδοφορία περίπου €6 εκατ., ενώ ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε κοντά στα €100 εκατ.

Όπως ανέφερε, από το 2019 έως σήμερα, η παραγωγική δραστηριότητα του συνεταιρισμού έχει αυξηθεί κατά περίπου 50%, ενώ παράλληλα έχει περιοριστεί σημαντικά ο τραπεζικός δανεισμός, ο οποίος, σύμφωνα με τον ίδιο, είναι ο χαμηλότερος μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου.

Αναφερόμενος στην πορεία εξυγίανσης του συνεταιρισμού, σημείωσε ότι η υπαγωγή στο άρθρο 106 του Πτωχευτικού Κώδικα το 2018 αποτέλεσε σημείο καμπής για την επανεκκίνηση του. Όπως υποστήριξε, το σχέδιο εξυγίανσης υλοποιείται κανονικά, ο συνεταιρισμός δεν διατηρεί ληξιπρόθεσμες οφειλές προς προμηθευτές και έχει εξοφλήσει όλες τις υποχρεώσεις που είχαν προβλεφθεί.

ΑΝΟΙΚΤΟ ΤΟ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΟ ΠΡΟΣΦΥΓΗΣ ΣΤΗ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ

Μάλιστα, ο Συνεταιρισμός Άρτας αναφέρει σε ανακοίνωση τα εξής: "Δηλώνουμε ευθέως, και προς όλους τους αποδέκτες, ότι ο Αγροτικός Πτηνοτροφικός Συνεταιρισμός Άρτας δεν έχει πρόθεση ή και ανάγκη και δεν προσανατολίζεται σε οποιαδήποτε συγχώνευση. Δεν γνωρίζουμε τί εξυπηρετεί η δοθείσα συνέντευξη του Προέδρου του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού Ιωαννίνων Πίνδος σε ΜΜΕ, αλλά ο χρόνος και ο τρόπος μας προβληματίζει. Χωρίς καμία προγενέστερη συνάντηση/συζήτηση/συνεννόηση, οι προτάσεις συνεργασίας του Προέδρου του Συνεταιρισμού των Ιωαννίνων Πίνδος προφανώς δεν εξυπηρετούν αναγκαιότητες του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού Άρτας, ούτε εκφράζουν τις προθέσεις μας. Ο ΑΠΣ Άρτας εξετάζει πάντα την πιθανότητα προσφυγής στη Δικαιοσύνη για την διασπορά κάθε αναληθούς είδησης".

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΒΡΕΤΑΝΙΑ**

ΣΕ ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΠΤΩΣΗ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Κατακόρυφη πτώση σημείωσαν οι εξαγωγές τροφίμων και ποτών του Ηνωμένου Βασιλείου το α' τρίμηνο του 2026, με την Food and Drink Federation (FDF) να προειδοποιεί ότι οι Βρετανοί παραγωγοί χάνουν σταδιακά την ανταγωνιστικότητά τους λόγω του αυξανόμενου κόστους παραγωγής, των εμπορικών εμποδίων και των αμερικανικών δασμών.

DATA Α' Τρίμηνο 2026

Αξία εξαγωγών: £5,7 δισ. (-4,8%)
Όγκοι εξαγωγών: 2 δισ. κιλά (-8,9%)
Αξία εισαγωγών: £16,3 δισ.

Η συγκεκριμένη, είναι η χαμηλότερη επίδοση πρώτου τριμήνου της τελευταίας δεκαετίας, με εξαίρεση την περίοδο της πανδημίας.

ΠΟΥ ΟΦΕΙΛΕΤΑΙ Η ΠΤΩΣΗ

- Εξαγωγές εκτός ΕΕ: -11,5%
- Εξαγωγές προς ΗΠΑ: -27,9%

Αντίθετα, οι εισαγωγές αμερικανικών τροφίμων και ποτών στο Ηνωμένο Βασίλειο αυξήθηκαν κατά 11,5%, με αποτέλεσμα το εμπορικό πλεόνασμα έναντι των ΗΠΑ να περιοριστεί από £359 εκατ. σε μόλις £110 εκατ., στο χαμηλότερο επίπεδο μετά το Brexit.



ΑΝΗΣΥΧΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΔΑΣΜΩΝ

Η FDF εκφράζει επίσης ανησυχία για την πρόθεση της βρετανικής κυβέρνησης να αναστείλει τους δασμούς σε επιλεγμένα εισαγόμενα τρόφιμα, εκτιμώντας ότι το μέτρο ενδέχεται να ενισχύσει περαιτέρω τους Αμερικανούς εξαγωγείς. Παράλληλα, οι εξαγωγές προς τις χώρες της CPTPP μειώθηκαν κατά 11,3% και προς την Ινδία κατά 16,6%, γεγονός που δείχνει ότι οι νέες εμπορικές συμφωνίες δεν έχουν ακόμη αποδώσει τα αναμενόμενα οφέλη.

ΥΨΗΛΟ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ

Η ομοσπονδία υπογραμμίζει ότι το κόστος εισαγωγής πρώτων υλών και συστατικών παραμένει σχεδόν 39% υψηλότερο σε σχέση με τον Ιανουάριο του 2020, ενώ το υψηλό ενεργειακό κόστος και οι αυξανόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις εξακολουθούν να περιορίζουν τα περιθώρια κέρδους των επιχειρήσεων. Παράλληλα, οι εξαγωγές προς την ΕΕ συνεχίζουν να υποχωρούν, με τις πωλήσεις προς την Ιρλανδία και την Γαλλία να μειώνονται κατά 6,3% και 5,8% αντίστοιχα.

• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**

ΕΛΑΒΕ ΤΟ ΣΗΜΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στις επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα που έλαβαν για πρώτη φορά το Σήμα Διαφορετικότητας συγκαταλέγεται η ΑΒ Βασιλόπουλος. Το σήμα απονέμεται από το Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας σε επιχειρήσεις που εφαρμόζουν πολιτικές ισότητας, διαφορετικότητας και συμπερίληψης στους χώρους εργασίας. Παράλληλα, η εταιρεία υλοποίησε και φέτος την πρωτοβουλία "Βλέπουμε Αλλιώς", με αφορμή τον Ευρωπαϊκό Μήνα Διαφορετικότητας και τον Μήνα Υπερηφάνειας. Η δράση είχε ως στόχο την ενίσχυση της κατανόησης διαφορετικών οπτικών, την αμφισβήτηση στερεοτύπων και την προώθηση ενός εργασιακού περιβάλλοντος με έμφαση στον σεβασμό και τη συμπερίληψη.

ΟΙ ΔΡΑΣΕΙΣ

Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας πραγματοποιήθηκαν ενημερωτικά webinars με θεματολογία που περιλάμβανε τις ασυνείδητες προκαταλήψεις, την πρόληψη και αντιμετώπιση της βίας και της παρενόχλη-



Από αριστερά: Σταύρος Μηλιώνης, Πρόεδρος ΔΣ ΚΕΑΝ, Ιδρυτής Diversity Charter Greece - Κατερίνα Πατσσιγιάννη, Γενική Γραμματέας Ισότητας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων - Δόμνα Μιχαλίδου, Υπουργός Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας - Μαρία-Ελένη Αραμπατζή, VP of Human Resources, ΑΒ Βασιλόπουλος - Έλενα Ράπη, Υφυπουργός Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας - Δημήτρης Παπαστεργίου, Υπουργός Ψηφιακής Διακυβέρνησης και Τεχνητής Νοημοσύνης

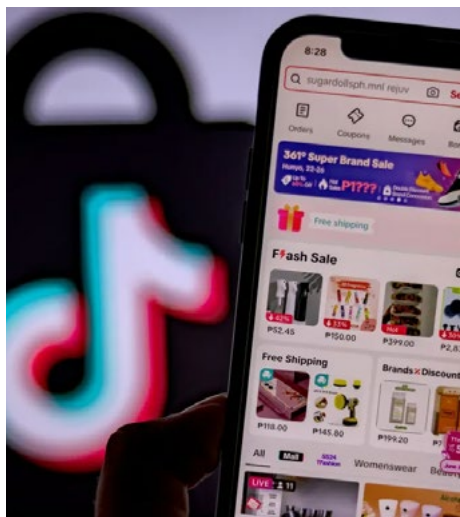


σης, καθώς και ζητήματα που αφορούν τη LGBTQ+ κοινότητα στον χώρο εργασίας. Παράλληλα, διοργανώθηκε προβολή της ταινίας Φιλαδέλφεια, ενώ οι εργαζόμενοι συμμετείχαν σε διαδραστικό Diversity, Equity & Inclusion Quiz και έλαβαν εκπαιδευτικό υλικό σχετικά με πρακτικές που προάγουν την αποδοχή και τη συμπεριληπτική επικοινωνία.

• **TIKTOK SHOP**

ΤΟ ΝΕΟ ΑΤΟΥ ΤΩΝ ΚΟΛΟΣΣΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Το σύστημα αγορών εντός της εφαρμογής του TikTok εξελίσσεται σε σημαντικό κανάλι ανάπτυξης για τις εταιρείες τροφίμων, με μεγάλα brands όπως η PepsiCo, η Mars και η Hershey να ενισχύουν την παρουσία τους στην πλατφόρμα. Σύμφωνα με το TikTok, οι πωλήσεις τροφίμων μέσω του TikTok Shop έχουν υπερδιπλασιαστεί σε ετήσια βάση, ενώ το 2025 οι χρήστες στις ΗΠΑ πραγματοποιήσαν περισσότερες από 103 δισ. αναζητήσεις με πρόθεση αγοράς. Παράλληλα, ο συνολικός όγκος συναλλαγών αυξήθηκε σχεδόν κατά 80%, ενώ οι πωλήσεις των μεγάλων brands σημείωσαν άνοδο 97%.



ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ

Μιλώντας στο Food Dive, η Amanda Parker, επικεφαλής του τομέα τροφίμων του TikTok Shop, χαρακτήρισε την πλατφόρμα ως έναν συνδυασμό περιεχομένου και ηλεκτρονικού εμπορίου, που μετατρέπει την ανακάλυψη ενός προϊόντος σε άμεση αγορά. Όπως ανέφερε, το TikTok Shop εξυπηρετεί τόσο νέα brands, τα οποία αποκτούν ταχύτερη πρόσβαση στην αγορά, όσο και καθιερωμένες εταιρείες που προσεγγίζουν νέο κοινό και ανανεώνουν το ενδιαφέρον για τα προϊόντα τους.

ΠΟΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΧΟΥΝ ΑΠΗΧΗΣΗ

Σύμφωνα με την ίδια, μεγαλύτερη απήχηση έχουν τα προϊόντα με έντονη οπτική ταυτότητα, ιδιαίτερη υφή ή εμφάνιση, καθώς και εκείνα που συνδέονται με δημοφιλείς τάσεις, όπως η σοκολάτα Dubai. Παράλληλα, αποτελεσματικά αποδεικνύονται τα λειτουργικά τρόφιμα και ποτά, καθώς τα οφέλη τους μπορούν να παρουσιαστούν εύκολα μέσα από σύντομα βίντεο.

Η Parker επισήμανε ότι οι τάσεις που γεννιούνται στο TikTok μετατρέπονται πλέον ταχύτατα σε εμπορικά προϊόντα, αλλάζοντας τον κύκλο καινοτομίας της βιομηχανίας. Ως παράδειγμα ανέφερε τις διογκωμένες καραμέλες, οι οποίες ξεκίνησαν ως διαδικτυακή

τάση και στη συνέχεια αξιοποιήθηκαν εμπορικά από brands, με την Skittles να λανσάρει τη δική της εκδοχή αποκλειστικά μέσω του TikTok Shop.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Αναφερόμενη στη στρατηγική των επιχειρήσεων, υπογράμμισε ότι απαιτούνται δημιουργικό περιεχόμενο, ταχύτητα προσαρμογής στις νέες τάσεις και υπομονή, καθώς η επιτυχία δεν έρχεται άμεσα. Το TikTok Shop, όπως σημείωσε, μπορεί να λειτουργήσει ως εργαλείο ταχείας συλλογής feedback από τους καταναλωτές και να ενισχύσει τη συνολική πολυκαναλική στρατηγική μιας επιχείρησης.

Παράλληλα, τόνισε ότι το αυθεντικό περιεχόμενο των creators αποδίδει καλύτερα από την παραδοσιακή διαφήμιση, ενώ οι επιχειρήσεις επιτυγχάνουν καλύτερα αποτελέσματα όταν συνδυάζουν ένα προϊόν-ναυαρχίδα με πολυσυσκευασίες, πακέτα ποικιλίας και εποχικές κυκλοφορίες.

Κλείνοντας, επισήμανε ότι το μεγαλύτερο λάθος είναι να αντιμετωπίζεται το TikTok Shop ως ένα ακόμη κανάλι πωλήσεων. Όπως εξήγησε, η εμπορική δραστηριότητα και η συνολική παρουσία μιας επιχείρησης στο TikTok πρέπει να λειτουργούν συμπληρωματικά, καθώς αποτελούν μέρος του ίδιου οικοσυστήματος.

• **Debrief** •

ΚΑΙ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΔΕΝ ΚΕΡΔΙΖΕΙ Η ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Αυτή η επική ατάκα – χωρίς το “δεν” – ανήκει στον παλαιάμαχο Άγγλο ποδοσφαιριστή Gary Lineker. Και αν κάποτε απηχούσε μέσες άκρες την πραγματικότητα, σήμερα είναι απλώς μια ατάκα. Όπως πιθανώς θα γνωρίζετε, η Γερμανία αποκλείστηκε από την Παραγουάη στο Μουντιάλ. Και η Ολλανδία από το Μαρόκο.

Όχι πολύ παλιά οι “μεγάλες” χώρες είχαν ισχυρό ποδοσφαιρικό πλεονέκτημα. Όχι επειδή υπήρχε κάποιο γονιδιακό ταλέντο, αλλά επειδή είχαν τους πόρους, τις υποδομές, την εξειδίκευση για να ασχοληθούν συστηματικά με το άθλημα. Τώρα οι πόροι αυτοί είναι διαθέσιμοι και

για άλλους. Επιπλέον, το ποδόσφαιρο είναι μια παγκόσμια αγορά. Αρκεί να δει κανείς τις ενδεκάδες σε επίπεδο συλλόγων. Οπότε η τεχνογνωσία έχει διαχυθεί παντού.

Το ποδόσφαιρο είναι αντανάκλαση της κοινωνίας, σύμφωνα με μια άλλη επική ατάκα, αγνώστου δημιουργού. Ε, λοιπόν, αν η ατάκα αυτή ισχύει, οι μικροί του ποδοσφαίρου που μεγάλωσαν και βάζουν κάτω τους θεωρητικά μεγάλους, αποδεικνύουν αυτό ακριβώς: κόντρα στη επίμονη γκρίνια ότι όλα πάνε από το κακό στο χειρότερο, οι κοινωνίες προοδεύουν. Αυτές που θέλουν τουλάχιστον.

Για παράδειγμα, πόσοι ξέρουμε ότι

πρόσφατα το Μαρόκο εκτόπισε την Νότια Αφρική από την κορυφή της λίστας των βιομηχανικών χωρών της Αφρικής, όντας κόμβος παραγωγής και εξαγωγών που συνδέει την Ευρώπη, την Αφρική και την Μέση Ανατολή.

Από εδώ και πέρα δεν θα κερδίζει πάντα η Γερμανία, η Ολλανδία, η Γαλλία, η Ισπανία και οι άλλες παραδοσιακές δυνάμεις. Οι εκπλήξεις θα είναι όλο και πιο συχνές. Σε σημείο που θα πάψουν να χαρακτηρίζονται ως “εκπλήξεις”. Και όχι μόνο στο ποδόσφαιρο. Ο κόσμος έχει αλλάξει.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

METRO: Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΟΥ ΤΡΕΧΕΙ ΜΕ 5%-7% ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΩΝ 100 MY MARKET LOCAL

Παραμένει το momentum για την Metro, με τις πωλήσεις στη λιανική να κινούνται και φέτος με ρυθμούς που ξεπερνούν την πορεία της αγοράς. Σύμφωνα με πληροφορίες, τα καταστήματα My market αναπτύσσονται με ρυθμούς μεταξύ 5% και 7%, επίδοση που θεωρείται ιδιαίτερα ικανοποιητική για τη φετινή χρονιά, σε μια αγορά όπου η κατανάλωση παραμένει υπό πίεση και ο ανταγωνισμός ιδιαίτερα έντονος.

Η εικόνα είναι ελαφρώς διαφορετική στα Metro Cash & Carry. Οι ίδιες πηγές κάνουν λόγο για ανάπτυξη κοντά στο 2%, επίδοση που πάντως δεν προκαλεί ανησυχία, ωστόσο αποδίδεται στην υποτονική ζήτηση στην HoReCa, ειδικά

στις τουριστικές περιοχές. Την ίδια στιγμή, η διοίκηση του ομίλου υπό τον Αριστοτέλη Παντελιάδη συνεχίζει τα σχέδια επέκτασης του δικτύου των καταστημάτων λιανικής.

Μετά τα Πετράλωνα και την Παιανία, τις επόμενες ημέρες προγραμματίζεται η λειτουργία ενός νέου καταστήματος στην Λευκάδα. Ιδιαίτερη έμφαση δίδεται στο δίκτυο franchise My market Local, το οποίο εξελίσσεται σε βασικό κομμάτι της στρατηγικής της εταιρείας. Στόχος είναι να φθάσει το δίκτυο των franchisee να λειτουργεί περίπου 100 καταστήματα My market Local έως το τέλος του 2026, επενδύοντας κυρίως σε μικρότερα καταστήματα γειτονιάς και σε

περιοχές όπου το συγκεκριμένο μοντέλο παρουσιάζει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Οι ίδιες πηγές επισημαίνουν, πάντως, ότι η Metro δεν σκοπεύει να επιταχύνει την ανάπτυξη εις βάρος της ποιότητας του δικτύου. Η επιλογή των συνεργατών παραμένει ιδιαίτερα αυστηρή και αρκετές προτάσεις απορρίπτονται, ακόμη και όταν υπάρχει εμπορικό ενδιαφέρον για συγκεκριμένες περιοχές.

Η λογική της διοίκησης είναι ότι η μακροπρόθεσμη αξία ενός δικτύου franchise δεν κρίνεται από τον αριθμό των καταστημάτων, αλλά από τη βιωσιμότητα και την απόδοση κάθε συνεργάτη ξεχωριστά.

Η ΑΙΦΝΙΔΙΑ ΕΞΟΔΟΣ ΤΟΥ ΠΙΟ ΒΡΑΧΥΒΙΟΥ ΣΕΟ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑΣ

Η αποχώρηση του Sebastian Sanchez από τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας έσκασε σαν... κεραυνός εν αιθρία. Όχι τόσο επειδή αλλάζει η διοίκηση, αλλά επειδή η αλλαγή ήρθε πολύ νωρίτερα από ό,τι περίμεναν ακόμη και άνθρωποι, που παρακολουθούν στενά την εταιρεία.

Πηγές με γνώση των εξελίξεων κάνουν λόγο για μια απόφαση, που ελήφθη σε σύντομο χρονικό διάστημα και γνωστοποιήθηκε επίσημα μόλις χθες. Ο Sanchez είχε αναλάβει τα καθήκοντά του τον Απρίλιο του 2025 και αποχωρεί έπειτα από λίγο περισσότερο από

έναν χρόνο, καταγράφοντας τη μικρότερη θητεία Διευθύνοντος Συμβούλου στην ιστορία της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας. Όσοι γνωρίζουν την κουλτούρα του ομίλου επισημαίνουν ότι οι επικεφαλής των μεγάλων θυγατρικών παραμένουν συνήθως αρκετά χρόνια, γεγονός που κάνει τη συγκεκριμένη εξέλιξη να ξεχωρίζει.

Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι δεν υπάρχει ακόμη ενημέρωση σχετικά με την έναρξη της διαδικασίας επιλογής μόνιμου διαδόχου.

Πάντως, μέχρι να ληφθούν οι οριστικές αποφάσεις, την ευθύνη κρίσιμων

θεμάτων θα μπορεί να αναλάβει ο Αλέξανδρος Δανιηλίδης, ο οποίος έχει την εποπτεία εννέα αγορών για τον όμιλο Heineken, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα. Πρόκειται για στέλεχος, που παρεμβαίνει όταν απαιτούνται αποφάσεις στρατηγικού χαρακτήρα και διατηρεί απευθείας γραμμή με τη μητρική εταιρεία.

Καλά πληροφορημένες πηγές σημειώνουν στο Fnb Daily ότι η αλλαγή δεν αναμένεται να επηρεάσει την καθημερινή λειτουργία της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας, η οποία συνεχίζει να ηγείται της εγχώριας αγοράς μπύρας.



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

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• CORONA

ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΗ ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ “LIVING IS CALLING”

Η Corona εγκαινιάζει τη φετινή καλοκαιρινή της καμπάνια με κεντρικό μήνυμα “Living Is Calling”, καλώντας το κοινό να επανασυνδεθεί με τη φύση, τις αυθεντικές εμπειρίες και τις στιγμές χαλάρωσης που χαρακτηρίζουν το ελληνικό καλοκαίρι.

Παράλληλα, η εταιρεία παρουσιάζει τη νέα

Corona Can, επεκτείνοντας τη διαθεσιμότητα του προϊόντος για κατανάλωση σε παραλίες, εκδρομές και υπαίθριες καλοκαιρινές δραστηριότητες.

Στο πλαίσιο της καμπάνιας, οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν σε διαγωνισμό με δώρο ταξίδια στις τέσσερις



παραλίες που πρωταγωνιστούν στη φετινή επικοινωνία της μάρκας, ενώ συνεχίζεται και η συνεργασία με το Sun of a Beach, μέσω της οποίας προσφέρονται συλλεκτικά καλοκαιρινά δώρα.

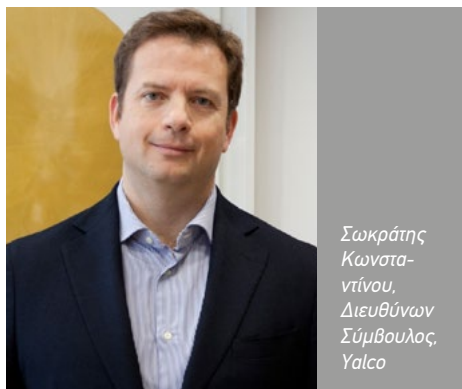
Business Insight

ΤΟ BIG BANG ΤΟΥ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΜΕ ΤΙΣ ΑΜΚ ΤΩΝ €7 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €30 ΔΙΣ.

Η ανακοίνωση της ΓΕΚ Τέρνα πως έχει αναθέσει στις Banco Santander, S.A., Mediobanca Banca di Credito Finanziario S.p.A. και Morgan Stanley Europe SE την άντληση €500 εκατ. μέσω της διαδικασίας επιταχυνόμενου βιβλίου προσφορών, εν μέρει προκάλεσε αίσθηση στην αγορά. Αυτό γιατί το τελευταίο διάστημα γινόταν λόγος πως η Morgan Stanley που είχε μείνει - επί της ουσίας - εκτός παιδιάς των ΑΜΚ της ΔΕΗ και του ΑΔΜΗΕ προετοίμαζε την απάντηση της. Συν το γεγονός πως οι ανακοινώσεις από την πλευρά Περιστέρη δύο πολύ σημαντικών συμφωνιών, με Rheinmetall και Naftogaz, οδηγούσαν σε θεματική διεύρυνση τις μέχρι τώρα core δραστηριότητες του ομίλου, που για την υλοποίηση τους θα απαιτούνταν επιπλέον κεφάλαια. Παράλληλα, λίγες ημέρες νωρίτερα είχε ανακοινωθεί η πρόθεση και της Ακτορ να προσφύγει στις αγορές για να αντλήσει €950 εκατ. συνδυαστικά μέσω ΑΜΚ και ομολογιακού δανείου, τα σενάρια που κυκλοφορούσαν για επαφές της εταιρείας τόσο με τον όμιλο Motor Oil, όσο με τρίτους ενδιαφερόμενους. Προφανώς το έδαφος είχε καλλιεργηθεί - κατά τον πιο πρόσφορο τρόπο - από την θεματική ΑΜΚ της ΔΕΗ. Ο κορυφαίος multi energy όμιλος της χώρας είχε ανοίξει την αυλαία με διαδικασία που συγκέντρωσε πάνω

από €18 δισ., «υποχρεώνοντας» τη διοίκηση Στάση να κάνει χρήση και μέρους ιδίων μετοχών προκειμένου να ικανοποιήσει την τεράστια ζήτηση. Μία από τις παραμέτρους που έκαναν τη διαφορά με την ΑΜΚ της ΔΕΗ, η προσέλκυση και νέου/φρέσκου επενδυτικού χρήματος - που πρωτοεπένδυε σε ελληνικό asset. Black Rock, Capital Group, Covalis, Qatar IA- Al Rayyan, οι βασικοί μέτοχοι μειοψηφίας, με το ελληνικό Δημόσιο να συμμετέχει με 33,4% στο νέο μ.κ. και το CVC Capital να αυξάνει το ποσοστό του σε 17,17% του μ.κ. Ακολούθησε ο ΑΔΜΗΕ - σε στρωμένο έδαφος - και διασφαλισμένη τη συμμετοχή Δημοσίου και State Grid, άντλησε €550 εκατ. (συνολικά €1 δισ. με Δημόσιο και κινεζικό φορέα), με τις προσφορές να φτάνουν τα €3,5 δισ. Δεδομένου ότι η ΔΕΗ προγραμματίζει τεράστιες επενδύσεις (έως €24 δισ. στην 4-5ετία), τα επενδυτικά κεφάλαια ήταν απαραίτητα για την υλοποίηση τους. Η εισροή τους στην ελληνική αγορά, και δη στον ευρύτερα εννοούμενο ενεργειακό κλάδο καταδείκνυε αφ' ενός την δυναμική του, αφ' ετέρου την ανάγκη για επαρκή κεφαλαιακή ενίσχυση. Από την πλευρά της Ακτορ το εύρος των επενδύσεων (από ΑΠΕ και μπαταρίες και την πιθανή εξαγορά παρόχου ρεύματος μέχρι τα projects στο LNG και τα σχέδια για ενδεχόμενη κατασκευή πλωτής μονάδας

αποθήκευσης και επαναεριοποίησης υδροποιημένου φυσικού αερίου) καθιστούσε απαραίτητη την άντληση ζεστού κεφαλαίου. Συνδυαστικά, μέσω ΑΜΚ για €650 εκατ. και έκδοση ομολογιακού για άλλα €300 εκατ., με τη σχετική διαδικασία να υπολογίζεται για το τελευταίο 10ήμερο του Ιουλίου. Μέσω αυτών των των €950 εκατ. η χρηματοδότηση επενδύσεων ύψους €3 δισ. στον ενεργειακό κλάδο. Μόλις την Δευτέρα έγινε γνωστή η πρόταση στην Motor Oil για το ενδεχόμενο εξαγοράς του 75% των Ηλέκτωρ και Thalys, ενώ παράλληλα εξετάζει επενδυτικές επιλογές στον τομέα του φυσικού αερίου, επιβεβαιώνοντας συζητήσεις και με τον όμιλο MOH για έργο FSRU. Στο στρατόπεδο της ΓΕΚ Τέρνα ο σχεδιασμός για τον τρόπο άντλησης κεφαλαίων φέρεται να ξεκίνησε αμέσως με την ΑΜΚ της ΔΕΗ, με το OK να δίνεται μετά την ιστορική υπερκάλυψη της διαδικασίας, διάστημα που ελήφθησαν οι τελικές αποφάσεις σε σχετική πρόταση της Morgan Stanley. Έτσι η διοίκηση του ομίλου εμφανίστηκε επισπεύδουσα χθες, καθώς είχε ολοκληρωθεί η σχετική διεργασία αναδοχής - που για την εγχώρια αγορά θα την έτρεχε η AXIA. Σε χρόνο dt to book building, με το βιβλίο να ανοίγει νωρίς το απόγευμα και να καλύπτεται σε διάστημα δύο ωρών.



Σωκράτης
Κωνστα-
ντίνου,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Yalco

• AVE ΑΠΕΚΤΗΣΕ ΠΟΣΟΣΤΟ 32,05% ΣΤΗΝ YALCO

Την κάλυψη του συνόλου του ποσού της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου, €5 εκατ., στην Yalco, ανακοίνωσε ο όμιλος εταιρειών AVE. Η συμμετοχή πραγματοποιήθηκε μέσω της 100% θυγατρικής του ομίλου, AVE Participation Ltd, η οποία απέκτησε το 32,05% του μετοχικού κεφαλαίου της Yalco.

SECRETRECIPE

Εκτός πραγματικότητας

Ο επικεφαλής του συγκεκριμένου επιχειρηματικού σχήματος μάλλον δεν έχει καταλάβει τί ακριβώς συμβαίνει στον παγκόσμιο επιχειρηματικό στίβο. Και λειτουργεί με λογική Ψωροκόστινας, παλαιότερων δηλαδή δεκαετιών - του προηγούμενου αιώνα καλύτερα -, θεωρώντας πως, στη σημερινή εποχή, οι συνέργειες είναι περιττές, όταν τα νούμερα πηγαίνουν καλά. Προφανώς, αγνοεί επιδεικτικά το πώς κινούνται οι παγκόσμιοι leaders κάθε κλάδου και πόσο εύκολα και έντονα προκαλούν disruption στην εσωτερική αγορά...

Editorial

Καύσωνας διαχείρισης

Ο φειτός καύσωνας στην Ευρώπη δεν είναι απλώς ένα ακόμη ζεστό καλοκαίρι. Από τις 21 Ιουνίου, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας έχει καταγράψει περισσότερους από 1.300 θανάτους, που συνδέονται με τις εξαιρετικά υψηλές θερμοκρασίες σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, με την Γερμανία, την Πολωνία και την Τσεχία να βλέπουν τον υδράργυρο να πλησιάζει ή να ξεπερνά τους 40 βαθμούς Κελσίου.

Ο επικεφαλής του ΠΟΥ έκανε λόγο για ήπειρο, που θερμαίνεται με τον ταχύτερο ρυθμό στον κόσμο, περίπου διπλάσιο από τον παγκόσμιο μέσο όρο. Και, θυμίζω, μιλάμε για την ήπειρο, οι κάτοικοι της οποίας πληρώνουν εδώ και χρόνια μέτρα για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής. Αλλά αυτό θα το συζητήσουμε μια άλλη φορά.

Διότι εδώ έχουμε κάτι σίγουρα θλιβερό. Κάθε απώλεια ζωής από τη ζέστη είναι μια τραγωδία, που θα μπορούσε, σε μεγάλο βαθμό, να έχει αποφευχθεί.

Κι εδώ ακριβώς βρίσκεται το πρόβλημα. Δεν μιλάμε για ένα έκτακτο, απρόβλεπτο φαινόμενο.

Μιλάμε για μια τάση, που επαναλαμβάνεται και εντείνεται κάθε χρόνο, εδώ και μια ολόκληρη δεκαετία τουλάχιστον. Κι όμως, μόλις το 20% περίπου των ευρωπαϊκών κατοικιών διαθέτει κλιματισμό, ενώ μεγάλο μέρος του κτιριακού αποθέματος της ηπείρου έχει κατασκευαστεί για να συγκρατεί τη θερμότητα και όχι για να την αποβάλλει.

Με άλλα λόγια: Σπίτια φτιαγμένα για το κρύο, σε μια ήπειρο, που πλέον καίγεται. Όπως σχολίασε χαρακτηριστικά κι ο ίδιος ο επικεφαλής του ΠΟΥ, η θερμική καταπόνηση είναι σιωπηρός δολοφόνος, γιατί τα ευρωπαϊκά σπίτια, οι χώροι εργασίας και τα σχολεία δεν έχουν κτιστεί

για τέτοιες θερμοκρασίες.

Το ερώτημα, λοιπόν, δεν είναι αν θα ξανάρθει ο επόμενος καύσωνας. Είναι γιατί κράτη με σοβαρές υποδομές, ισχυρή οικονομία και προηγμένα συστήματα πρόληψης δεν έχουν ακόμη προσαρμοστεί σε μια πραγματικότητα, που η ίδια η επιστήμη προβλέπει εδώ και χρόνια.

Δεν αρκεί να ανοίγουν δημόσιοι κρουνοί και να ρίχνουν νερό σε πλήθη έξω από συναυλίες - χρειάζεται συστηματική προετοιμασία - κτιριακή, ενεργειακή, ενημερωτική -, που να αντιμετωπίζει τη ζέση ως μόνιμο, κι όχι έκτακτο, ρίσκο δημόσιας υγείας.

Παράλληλα, οφείλει να αλλάξει και η νοοτροπία των ιδίων των πολιτών. Το κλιματιστικό δεν είναι πλέον πολυτέλεια ή βλάβη για το κλίμα - είναι, για 10-15 ημέρες τον χρόνο έστω, ζήτημα επιβίωσης. Όσο για τις γνωστές, εκ Γαλλίας ορμώμενες, δηλώσεις εναντίον του κλιματισμού, εν μέσω νεκροτομείων, που έχουν φτάσει στα όριά τους στο Παρίσι, δεν θα κάνω κάποιο σχόλιο.

Ακόμη κι εμείς, στην Ελλάδα, όπου το κλιματιστικό είναι θεσμός εδώ και δεκαετίες, έχουμε ανοικτό λογαριασμό: Σπίτια χτισμένα για διαφορετικές, ηπιότερες συνθήκες από αυτές που βιώνουμε σήμερα (τουλάχιστον, τα προγράμματα ενεργειακής αναβάθμισης των τελευταίων ετών έχουν κάνει δουλίτσα). Το πρόβλημα, πάντως, δεν είναι βόρειο ή νότιο.

Είναι πανευρωπαϊκό, και απαιτεί λύσεις, όχι μόνο συμπτώνια.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr