

Επιπρόσθετες παροχές 10 εκατομμυρίων ευρώ.



Γιατί αξίζει.



Γιορτάζουμε για όσα καταφέραμε
μαζί με τους 6.700 ανθρώπους μας.
Και τους επιβραβεύουμε.

Γιατί το αξίζουν.

team.lidl.gr





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 24 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2276



• ΚΤΗΜΑ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

Ο επενδυτής που έρχεται, η Sunrise II Real Estate
και η συμφωνία-κλειδί με την Cavino



• ΓΑΛΛΙΑ

Συνεχίζεται το σκληρό... bras de fer
μεταξύ retailers και προμηθευτών, με φόντο
τους φειτούς τιμοκαταλόγους



• ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ

Σε δημόσια διαβούλευση mega επενδυτικό project
€76,8 εκατ. - Τί αφορά



• NAKAS GROUP

Η επέκταση στα τρόφιμα με concept gifting chocolate
brand - Στα €40 εκατ. ο τζίρος του ομίλου

Editorial

Lagarde, όπως... Trump

Debrief

Checks and balances

Business Maker

- Σύγχυση και επιφυλακή στους εξαγωγείς για τους δασμούς Trump
- Τα ερωτήματα και οι απαντήσεις για το Κτήμα Σπυρόπουλος

SecretRecipe

Με το βλέμμα
προς Ανατολάς

Business Insight

Η νάρκη της Meloni,
η ασπίδα Στάσης και
το AI Giga Center
που ενδιαφέρει τις ΗΠΑ

• ΚΤΗΜΑ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

Ο ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ ΠΟΥ ΕΡΧΕΤΑΙ, Η SUNRISE II REAL ESTATE ΚΑΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ-ΚΛΕΙΔΙ ΜΕ ΤΗΝ CAVINO

Μπορεί οι πλειστηριασμοί των παραγωγικών μονάδων του Κτήματος Σπυρόπουλου να έφεραν στο προσκήνιο τις τελευταίες μέρες την κρίση που εδώ και χρόνια υποβόσκει στο εσωτερικό της οικογένειας, ταυτόχρονα όμως φαίνεται ότι λειτουργούν ως καταλύτες για την επόμενη μέρα της οινοποιητικής επιχείρησης η οποία ετοιμάζεται να γυρίσει σελίδα υπό τη σύμφωνη γνώμη των πιστωτών τραπεζών.

ΠΟΙΟΣ ΠΗΡΕ ΤΗΝ ΜΑΝΤΙΝΕΙΑ

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, το οινοποιείο στην Μαντίνεια που ήταν ουσιαστικά το αντικείμενο του πρώτου πλειστηριασμού που πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 18 Φεβρουαρίου εις βάρος της εταιρείας "Αγροτοβιομηχανική Οινοποιητική Αρκαδίας" (Σπυρόπουλος- Αρκάς) κατακυρώθηκε έναντι €1.397.001 (δηλαδή 1 ευρώ πάνω από την τιμή πρώτης προσφοράς) στην Sunrise II Real Estate, εταιρεία που σχετίζεται με την αξιοποίηση χαρτοφυλακίου ακινήτων και προέκυψε από την πώληση δανείων (Sunrise II) της Τράπεζας Πειραιώς. Υπενθυμίζεται ότι επισπεύδουσα του πλειστηριασμού ήταν η Intrum ως διαχειρίστρια των απαιτήσεων της Sunrise II NPL Finance DAC (ειδικής διαδόχου της Τράπεζας Πειραιώς) ενώ εκτελεστός τίτλος ήταν διαταγή πληρωμής του Μονομελούς Πρωτοδικείου Τρίπολης, με ποσό οφειλής €1,92 εκατ.

ΤΟ... ΣΦΥΡΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΝΕΜΕΑ

Σύμφωνα ωστόσο με τις ίδιες πηγές, το ακίνητο δεν θα μείνει για πολύ στα χέρια του πλειοδότη καθώς πρόκειται να πουληθεί στον επενδυτή με τον οποί έχει ήδη έλθει σε συμφωνία η διοίκηση του Κτήματος Σπυρόπουλος για είσοδο στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας.

Σημειώνεται ότι για τις 4 Μαρτίου έχει προγραμματισθεί νέος πλειστηριασμός, αυτή τη φορά για το Οινοποιείο της Νεμέας, με τιμή πρώτης προσφοράς €1.139.653. Και σε αυτή την περίπτωση επισπεύδουσα είναι η Intrum ως διαχειρίστρια των απαιτήσεων της Sunrise II NPL Finance DAC.

ΜΕΤΡΗΣΕ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΕΝΔΥΤΗ ΤΟ DEAL ΜΕ CAVINO

Όπως πληροφορούμαστε, ο επενδυτής αυτός δεν θα είναι η Cavino, με την οποία, όπως διαβάσατε [για πρώτη φορά στο Fnb Daily](#), το Κτήμα Σπυρόπουλος προχώρησε πρόσφατα



Απόστολος Σπυρόπουλος, Μέτοχος - Κωνσταντίνα Σπυροπούλου, Διευθύνων Σύμβουλος, Κτήμα Σπυρόπουλος

στην υπογραφή συμφωνίας για τη διανομή των κρασιών του, εντασσόμενο κάτω από την ομπρέλα της Greek Wine Cellar – Kourtakis. Η συμφωνία έχει αφετηρία τον Φεβρουάριο του 2020 και αφορά την ελληνική αγορά και το εξωτερικό, πλην των ΗΠΑ, Καναδά, Αγγλίας και Σκανδιναβία όπου το Κτήμα Σπυρόπουλος θα συνεχίσει να έχει αυτόνομη παρουσία. Πηγές με γνώση των διεργασιών αναφέρουν ότι το εμπορικό deal με την Cavino - η οποία φέρεται να έκανε την πρώτη κίνηση- μέτρησε σημαντικά στην επιχείρηση πειθούς το στρατηγικού επενδυτή, δεδομένου ότι, μετά και από την εξαγορά του Κουρτάκη, αποτελεί τον αδιαμφισβήτητο leader της εγχώριας αγοράς κρασιού, με ένα ισχυρό δίκτυο διανομής εντός κι εκτός συνόρων.

ΞΕΚΑΘΑΡΙΖΕΙ ΣΥΝΤΟΜΑ ΤΟ ΠΕΔΙΟ

Σε κάθε περίπτωση, σχέδιο εξυγίανσης του Κτήματος Σπυρόπουλος αναμένεται να λάβει σάρκα και οστά εντός των επόμενων δύο μηνών, δίνοντας μια δεύτερη ευκαιρία στην εμβληματική οινοποιία που τα τελευταία χρόνια περιήλθε σε πολύ δύσκολη θέση.

Σε πρόσφατη ανάρτησή του σε μέσο κοινωνικής δικτύωσης, ο Απόστολος Ρ. Σπυρόπουλος, κάτοχος του 25% και γιος του Ροβέρτου Σπυρόπουλου, ιστορικού στελέχους του ΠΑΣΟΚ και εκ των ιδρυτών της εταιρείας, καταφέρθηκε εναντίον του θείου του, Επαμεινώνδα Σπυρόπουλου και της κόρης του, Κωνσταντίνας Σπυροπούλου, που κατέχει θέση Διευθ. Συμβούλου, κληρονόμους τους αποκλειστικά υπεύθυνους για την κατάρρευση της επιχείρησης. Η κα Σπυροπούλου, από την πλευρά της, επέλεξε να μην απαντήσει, καλώντας τον ξάδερφό της να τεκμηριώσει τους ισχυρισμούς του στο δικαστήριο.

ΠΤΩΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

Τα τελευταία χρόνια ο τζίρος του Κτήματος Σπυρόπουλος είχε πέσει κάτω από το €1 εκατ., με τις δανειακές υποχρεώσεις να είναι σχεδόν τετραπλάσιες ενώ τα κέρδη έχουν πλέον δώσει τη θέση τους σε ζημιές.

DATA ΚΤΗΜΑ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ (σε €χιλ.)

<u>Κύκλος Εργασιών</u>		
	2024:	811
	2023:	884
	2022:	1.097
<u>ΕΒΙΤ</u>		
	2024:	(105)
	2023:	(29)
	2022:	207
<u>Αποτέλεσμα προ φόρων</u>	<u>Μακρο- πρόθεσμα Δάνεια</u>	<u>Βραχυπρό- θεσμα δάνεια</u>
2024:	(138)	2024: 664
2023:	(172)	2023: 664
2022:	121	2022: 642
	2022:	3.408

ΟΙ ΔΥΟ ΑΠΩΛΕΙΕΣ

Παράγοντες του κλάδου πάντως εκτιμούν ότι, εκτός από την απώλεια του Ροβέρτου Σπυρόπουλου το 2019, σημείο καμψής για την εταιρεία ήταν άλλος ένας θάνατος, αυτός του Αποστόλη Σπυρόπουλου, οινολόγου γιού του Επαμεινώνδα σε μικρή σχετικά ηλικία πριν από τρία χρόνια. Όπως αναφέρουν χαρακτηριστικά, "επρόκειτο για έναν άνθρωπο με ήθος, γνώσεις και ιδέες γύρω από το κρασί τις περισσότερες από τις οποίες ωστόσο δεν πρόλαβε να υλοποιήσει".

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• ΚΑΡΠΟΣ ΧΩΡΑΪΤΗΣ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΣΤΟ ΗΟRΕCΑ - ΤΡΕΧΕΙ ΜΕ ΔΙΨΗΦΙΟΥΣ ΡΥΘΜΟΥΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Σταθερά ανοδική πορεία παρουσιάζει η Καρπός-Χωραϊτής, εταιρεία με έδρα το Ηράκλειο Κρήτης και παρουσία 37 χρόνων στον χώρο των τροφίμων, με μέσο ετήσιο τζίρο που αυξάνεται κατά περίπου 10% τα τελευταία τρία χρόνια, σύμφωνα με τα όσα είπε στο FNB Daily, ο συνιδιοκτήτης της εταιρείας και μέλος του Δ.Σ., Γιώργος Χωραϊτής.

Η εταιρεία ξεκίνησε ως κατάστημα λιανικής ενώ σήμερα διαθέτει τρία καταστήματα στην πόλη και μία βιομηχανική μονάδα παραγωγής 1.000 τ.μ., στην οποία μεταφέρθηκε τα τελευταία τρία χρόνια για να υποστηρίξει την ανάπτυξή της.



Στελέχη, Καρπός-Χωραϊτής

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 3.230

2023: 2.887

Μεταβολή: 11,88%

EBIT

2024: 140

2023: 69

Μεταβολή: 102,98%

Κέρδη προ φόρων

2024: 123

2023: 55

Μεταβολή: 123,63%

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ ΕΣΤΙΑΣΗ

Τα τελευταία 15 χρόνια, η Καρπός-Χωραϊτής έχει επεκτείνει σημαντικά τις προμήθειες προς ξενοδοχεία και επαγγελματικά καταστήματα εστίασης, δηλαδή το κανάλι του HoReCa.

Σήμερα συνεργάζεται με μεγάλα ξενοδοχειακά συγκροτήματα της Κρήτης, όπως τα Santa Marina, Domes, Daios, Cayo και Blue Palace, ενώ παράλληλα τροφοδοτεί μικρά super market και καφέ-μπαρ, αποφεύγοντας συνεργασίες με μεγάλες αλυσίδες ώστε να διατηρεί την ποιότητα των προϊόντων της.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Η εταιρεία επενδύει συστηματικά στην καινοτομία και την πρωτοτυπία. Ήταν από τους πρώτους παραγωγούς που εισήγαγαν την ατομική μερίδα σε ανακυκλώσιμη συσκευασία, ένα προϊόν που αρχικά αντιμετώπιστηκε με σκεπτικισμό από την αγορά, αλλά πλέον αποτελεί πρότυπο για τον κλάδο. Η πο-

λιτική ποιότητας είναι αυστηρή: όλα τα προϊόντα είναι χειροποίητα, ενώ δεν γίνονται επιστροφές, καθώς η εταιρεία είναι βέβαιη για την εμπορική αποδοχή των προϊόντων της. Επιπλέον στοχεύει σε περαιτέρω ανάπτυξη της παρουσίας της στην Κρήτη, είτε μέσω franchise, είτε με δική της διαχείριση καταστημάτων, όπως σχολίασε ο κ. Χωραϊτής. Σημαντική πρόκληση παραμένει η τροφοδοσία, δεδομένου ότι η παραγωγή είναι πλήρως χειροποίητη.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σε επίπεδο portfolio, όπως ανέλυσε ο κ. Χωραϊτής, η εταιρεία έχει επικεντρωθεί σε ξηρούς καρπούς και σπόρους, όπως φυστίκι, αμύγδαλο και ηλιόσπορο, αναπτύσσοντας με ιδιαίτερη φροντίδα τις γεύσεις και τις συνθέσεις σύμφωνα με τις προτιμήσεις των πελατών της. Η συμμετοχή σε εκθέσεις τα τελευταία τέσσερα χρόνια έχει επίσης ενισχύσει την αναγνωρισιμότητα και την ανατροφοδότηση από το κοινό, συμβάλλοντας στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων.

Μάριος Δελατόλας

marios@notice.gr



• LIDL ΕΛΛΑΣ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €1,4 ΕΚΑΤ. ΑΝΑΒΑΘΜΙΖΕΙ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ ΣΤΟΝ ΝΕΟ ΚΟΣΜΟ

Την ολοκλήρωση του εκσυγχρονισμού και της επέκτασης του καταστήματός της στον Νέο Κόσμο Αττικής ανακοίνωσε η Lidl Ελλάς, στο πλαίσιο του στρατηγικού της σχεδιασμού για την αναβάθμιση του δικτύου της. Το κατάστημα, που βρίσκεται στην οδό Φρειδερίκου Σμιθ 37, επαναλειτούργει έπειτα από επένδυση ύψους €1,4 εκατ.

ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Ο ανανεωμένος χώρος πώλησης εκτείνεται πλέον σε 1.245 τ.μ. και έχει σχεδιαστεί σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα πρότυπα της εταιρείας.

Μεταξύ των βασικών χαρακτηριστικών του καταστήματος περιλαμβάνονται:

- 49 θέσεις στάθμευσης
- 3 παραδοσιακά ταμεία και 6 ταμεία self-checkout, με στόχο την ταχύτερη εξυπηρέτηση και μεγαλύτερη ευελιξία στις συναλλαγές
- 1 φορτιστής ηλεκτρικών οχημάτων με 2 θέσεις φόρτισης

BAKE OFF

Στο πλαίσιο της ανακαίνισης δημιουργήθηκε επίσης νέος χώρος Bake Off, με διευρυμένη ποικιλία προϊόντων αρτοποιαλείου, ενώ βελτιώθηκαν οι συνθήκες φωτισμού και εργονομίας. Οι παρεμβάσεις αφορούν τόσο την αγοραστική εμπειρία των πελατών, όσο και το εργασιακό περιβάλλον του προσωπικού.

Με τη συγκεκριμένη επένδυση, η εταιρεία συνεχίζει την αναβάθμιση του δικτύου της στην Αττική, εντάσσοντας το κατάστημα του Νέου Κόσμου σε ένα ευρύτερο πρόγραμμα εκσυγχρονισμού υποδομών και βελτίωσης υπηρεσιών.

14-16
ΜΑΡΤΙΟΥ
METROPOLITAN
EXPO

20
26



foodexpo Greece



• ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ ΣΕ ΔΗΜΟΣΙΑ ΔΙΑΒΟΥΛΕΥΣΗ ΜΕΓΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ PROJECT €76,8 ΕΚΑΤ. - ΤΙ ΑΦΟΡΑ

Την ερχόμενη Παρασκευή, 27 Φεβρουαρίου, ολοκληρώνεται η δημόσια διαβούλευση, η οποία αφορά το επενδυτικό σχέδιο της "Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων" προϋπολογισμού €76,8 εκατ., με την εταιρεία να έχει αιτηθεί από τον Σεπτέμβριο του 2025 την υπαγωγή του στις Εμβληματικές Επενδύσεις Εξαιρετικής Σημασίας.

ΤΙ ΑΦΟΡΑ

Το επενδυτικό έργο αφορά:

- Τη δημιουργία μίας νέας μονάδας παραγωγής r-PET από πρώτη ύλη bales φιαλών
- Την αύξηση της δυναμικότητας παραγωγής προπλασμάτων, πλαστικών φιαλών και πωμάτων και
- Την προμήθεια αυτοματοποιημένου συστήματος διακίνησης αποθηκών με LGVs

Η ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Το επενδυτικό σχέδιο προβλέπει τη δημιουργία μίας νέας μονάδας ανακύκλωσης πλαστικού και την επέκταση δυναμικότητας των δύο υφιστάμενων μονάδων. Ειδικότερα, η επένδυση σχεδιάζεται να υλοποιηθεί:

- Μονάδα Παραγωγής Περιβλέπου: Σε υφιστάμενες εγκαταστάσεις ιδιοκτησίας του φορέα της επένδυσης έκτα-

σης 54 στρεμμάτων στο 13ο χλμ. ΕΟ Ιωαννίνων-Κονίτσας

- Μονάδα Παραγωγής ΠΕΤΚΟΜ-ΒΙΠΕ Ιωαννίνων (OT12): Σε υφιστάμενες εγκαταστάσεις ιδιοκτησίας του φορέα της επένδυσης έκτασης 22 στρεμμάτων
- Νέα Μονάδα Ανακύκλωσης-ΒΙΠΕ Ιωαννίνων (OT5): σε ιδιόκτητη έκταση 40 στρεμμάτων

Ο προϋπολογισμός της επένδυσης, όπως προαναφέραμε, ανέρχεται σε €76,805 εκατ. και θα δημιουργήσει τουλάχιστον 20 νέες θέσεις εργασίας.

ΝΕΑ HYPER SPEED ΓΡΑΜΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Σημειώνεται ότι το περασμένο φθινόπωρο, η εταιρεία εγκατέστησε μια νέα hyper speed γραμμή παραγωγής στο εργοστάσιο εμφιάλωσης του φυσικού μεταλλικού νερού Βίκος στα Ιωάννινα, μια επένδυση ύψους €8,63 εκατ.

Η επένδυση αυτή ενισχύει την συνολική παραγωγική δυναμικότητα του Βίκος Plant κατά 30,32% (257.900 φιάλες την ώρα), διασφαλίζοντας την κάλυψη της αυξανόμενης ζήτησης. Παράλληλα, συμβάλλει στη δέσμευση για βιωσιμότητα μέσω της μείωσης του περιβαλλοντικού αποτυπώματος,



Οικογένεια Σεπετά, Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων

ενώ επιβεβαιώνει την προσήλωση της εταιρείας στην ανάπτυξη της Ηπείρου, επενδύοντας στον τόπο της.

Αναφορικά με τη νέα γραμμή παραγωγής, η οποία αφορά την εμφιάλωση του φυσικού μεταλλικού νερού Βίκος στη συσκευασία του 1,5L, η παραγωγική της δυναμικότητα είναι η μεγαλύτερη στην Ελλάδα, καθώς ανέρχεται σε 60.000 φιάλες/ώρα (100 παλέτες/ώρα ή 167 εξάδες/λεπτό).

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• COCA – COLA CANADA BOTTLING ΕΠΕΝΔΥΣΗ \$103 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ ΟΝΤΑΡΙΟ

Επένδυση ύψους 141 εκατ. канаδικών δολαρίων (περίπου \$103 εκατ.) για την επέκταση της μονάδας παραγωγής και διανομής της στο Brampton του Οντάριο ανακοίνωσε η Coca-Cola Canada Bottling.

Η επέκταση περιλαμβάνει την προσθήκη μίας νέας, τεχνολογικά προηγμένης γραμμής παραγωγής κουτιών (cans), αυξάνοντας τη δυναμικότητα της εγκατάστασης κατά τουλάχιστον 20 εκατ. κιβώτια ετησίως.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΥΝΕΧΕΙΑ

Η επένδυση στοχεύει στην ενίσχυση της ικανότητας της εταιρείας να καλύψει την αυξανόμενη ζήτηση στο Οντάριο και στον ανατολικό Καναδά, επιταχύνοντας παράλληλα την εισαγωγή νέων καινοτόμων προϊόντων στην αγορά.

Σε ανακοίνωση που κοινοποιήθηκε μέσω LinkedIn, η εταιρεία ανέφερε: "Στόχος μας είναι να είμαστε ο καλύτερος συνεργάτης στον τομέα των ποτών στον Καναδά, κάτι που σημαί-

νει να είμαστε οι καλύτεροι στην παραγωγή, διakίνηση και πώληση των ποτών που αγαπούν οι Καναδοί". Το έργο στο Brampton ακολουθεί επένδυση 8 εκατ. канаδικών δολαρίων (περίπου \$5,8 εκατ.) στο κέντρο διανομής της εταιρείας στο Hamilton πέρυσι.

Από τότε που πέρασε σε οικογενειακή ιδιοκτησία το 2018, η εταιρεία έχει επενδύσει περισσότερα από 230 εκατ. канаδικά δολάρια (περίπου \$168 εκατ.) μόνο στις δραστηριότητες παραγωγής και διανομής στο Brampton.

Η Coca-Cola Canada Bottling ιδρύθηκε το 2018 ως κοινοπραξία μεταξύ του Καναδού επιχειρηματία Larry Tanenbaum και του πρώην παίκτη του NBA και μετέπειτα επιχειρηματία Junior Bridgeman, μέσω της εξαγοράς της Coca-Cola Refreshments Canada από την The Coca-Cola Company.

Σήμερα, η εταιρεία παράγει, διανέμει και πουλά προϊόντα Coca-Cola σε ολόκληρο τον Καναδά, λειτουργώντας περισσότερα από 50 κέντρα



Todd Parsons,
CEO, Coca-Cola Canada Bottling

πωλήσεων και πέντε μονάδες παραγωγής σε εθνικό επίπεδο.

Η ΜΟΝΑΔΑ

Η μονάδα στο Brampton αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες εγκαταστάσεις της εταιρείας, απασχολώντας περισσότερους από 1.300 εργαζομένους και εξυπηρετώντας πάνω από 7.000 τοπικούς πελάτες. Τα ποτά που παράγονται στη συγκεκριμένη μονάδα διανέμονται σε όλο το Οντάριο και στον ανατολικό Καναδά.

• ΕΕ - MERCOSUR

ΔΕΝ ΑΠΟΚΛΕΙΕΤΑΙ ΠΡΟΣΩΡΙΝΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΓΑΛΛΙΚΕΣ ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση θα πρέπει να είναι έτοιμη να θέσει σε ισχύ τους επόμενους μήνες τη συμφωνία ελεύθερου εμπορίου με το μπλοκ της Mercosur στην Νότια Αμερική, παρά τις αντιδράσεις της Γαλλίας και τη νομική προσφυγή που έχει κατατεθεί, δήλωσε την περασμένη Παρασκευή ο Επίτροπος Εμπορίου της ΕΕ, Maros Sefcovic.

25 ΧΡΟΝΙΑ... ΦΑΓΟΥΡΑ

Η συμφωνία με την Αργεντινή, την Βραζιλία, την Παραγουάη και την Ουρουγουάη θα μπορούσε να καταργήσει δασμούς ύψους περίπου €4 δισ. (\$4,7 δισ.) στις εξαγωγές ευρωπαϊκών προϊόντων, καθιστώντας την τη μεγαλύτερη συμφωνία ελεύθερου εμπορίου στην ιστορία της ΕΕ, όσον αφορά τη δυνητική μείωση δασμών.

Η συμφωνία υπεγράφη τον Ιανουάριο, έπειτα από 25 χρόνια διαπραγματεύσεων, και διαθέτει ισχυρή στήριξη από την Γερμανία και την Ισπανία. Ωστόσο, αντιμετωπίζει αντιδράσεις, κυρίως από την Γαλλία, λόγω ανησυχιών ότι οι αυξημένες εισαγωγές φθηνών αγροτικών προϊόντων, όπως το βοδινό κρέας και η ζάχαρη, θα πλήξουν τους εγχώριους παραγωγούς.

Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ψήφισε τον περασμένο μήνα υπέρ της προσφυγής στο ανώτατο δικαστήριο της ΕΕ, μια κίνηση που θα μπορούσε να καθυστερήσει τη συμφωνία έως και δύο χρόνια και ενδεχομένως να την εκτροχιάσει. Ωστόσο, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θα μπορούσε να αποφασίσει την προσωρινή εφαρμογή της συμφωνίας πολύ νωρίτερα. Ο Sefcovic άφησε ανοιχτό αυτό το ενδεχόμενο την Παρασκευή.

FAST TRACK ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Ο Sefcovic ανέφερε ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή συζητά με την Mercosur, τις χώρες της ΕΕ και τα μέλη του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου τον τρόπο προώθησης της διαδικασίας, επισημαίνοντας ότι οι καθυστερήσεις έχουν κόστος, καθώς η ΕΕ επιδιώκει να αντισταθμίσει τις απώλειες επιχειρηματικής δραστηριότητας λόγω των αμερικανικών δασμών και να μειώσει την εξάρτησή της από την Κίνα, ιδίως σε ό,τι αφορά κρίσιμα ορυκτά.

Επικαλέστηκε μελέτη του think-tank ECIPE, σύμφωνα με την οποία η ΕΕ απώλεσε €291 δισ. σε ακαθάριστο εγχώριο προϊόν την περίοδο 2021-2025 λόγω της αποτυχίας της να επικυρώσει νωρίτερα τη συμφωνία.



• ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ ΜΕ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ

Η Μπάρμπα Στάθης ενισχύει για άλλη μία χρονιά τη στήριξη της στον πρωτογενή τομέα μέσω εκπαιδευτικού προγράμματος κατάρτισης για τους συνεργαζόμενους παραγωγούς της. Οι εκπαιδεύσεις πραγματοποιήθηκαν στις πέντε βασικές περιοχές όπου η εταιρεία διατηρεί σταθερές συνεργασίες: το Αμύνταιο Φλώρινας, την Χάλκη Λάρισας, την Απολλωνία Θεσσαλονίκης, το Κιλκίς και τα Γιαννιτσά Πέλλας.

ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Το πρόγραμμα σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε από τους γεωπόνους της εταιρείας, οι οποίοι μετέφεραν πρακτική γνώση και εμπειρία πάνω σε κρίσιμα ζητήματα αγροτικής παραγωγής. Στο επίκεντρο βρέθηκαν η διαχείριση ανειθύμκτης βλάστησης, η ενδυνάμωση των καλλιεργειών, η εφαρμογή πρακτικών αναγεννητικής γεωργίας για τη βελτίωση της γονιμότητας του εδάφους, καθώς και η εισαγωγή νέων τεχνολογιών που βελτιώνουν την παραγωγική διαδικασία.

Ο Γιάννης Νάκας, υπεύθυνος του Γεωπονικού Τμήματος της Μπάρμπα Στάθης, τόνισε ότι η εταιρεία επενδύει τόσο στην παραγωγή όσο και στους ανθρώπους της. "Στεκόμαστε δίπλα στον πρωτογενή τομέα με πράξεις που δείχνουν σεβασμό και σταθερότητα. Μαζί με τους παραγωγούς μας χτίζουμε σχέσεις εμπιστοσύνης που αντέχουν στον χρόνο", ανέφερε. Παράλληλα, επεσήμανε τη σημασία της στήριξης της νέας γενιάς αγροτών μέσω εκπαιδευτικών πρωτοβουλιών και υποτροφιών σπουδών, δημιουργώντας εφόδια για το μέλλον της ελληνικής αγροδιατροφής.



Maroš Šefčovič,
Επίτροπος Εμπορίου,
ΕΕ

• **DANONE**

ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΧΡΟΝΙΑΣ ΜΕ... ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΑΝΑΚΛΗΣΕΙΣ ΒΡΕΦΙΚΟΥ ΓΑΛΑΚΤΟΣ - ΒΛΕΠΕΙ ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 3%-5%

Ο γαλλικός όμιλος τροφίμων Danone ανακοίνωσε ότι εισέρχεται στο 2026 με αυτοπεποίθηση, αφού οι πωλήσεις και οι ταμειακές ροές του 2025 ξεπέρασαν τις εκτιμήσεις των αναλυτών, ενισχυμένες από τη ζήτηση



Antoine de Saint-Affrique, CEO, Danone

για παιδικές τροφές στην Κίνα, ενώ βελτίωσε και το περιθώριο κέρδους του χάρη σε περιοχές κόστους.

Παρότι το παγκόσμιο περιβάλλον παραμένει "ευμετάβλητο", ο Διευθύνων Σύμβουλος, Antoine de Saint-Affrique, δήλωσε: "Εισερχόμαστε στη χρονιά με αυτοπεποίθηση, ευθυγραμμισμένοι με τη μεσοπρόθεσμη φιλοδοξία που έχουμε θέσει".

ΓΙΑΤΙ ΠΙΕΖΟΥΝ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Η Danone, η οποία –όπως και η ανταγωνίστρια Nestlé– αντιμετωπίζει πίεση από επενδυτές να αποσαφηνίσει τον οικονομικό αντίκτυπο από τις ανακλήσεις βρεφικού γάλακτος, δήλωσε επίσης ότι, σε αυτό το στάδιο, ο αντίκτυπος "δεν είναι ουσιώδης".

DATA 2025

Πωλήσεις: €27,28 δισ.
 Οργανική αύξηση (like-for-like): 4,5%
 Περιθώριο τακτικού λειτουργικού κέρδους: 13,4%
 Ταμειακές ροές: €2,8 δισ.
 Μέρισμα (σχέδιο): +4,7% - 2,25 ευρώ/μετοχή

GUIDANCE

Για το 2026, η Danone δήλωσε ότι η πρόβλεψη της συνάδει με τη μεσοπρόθεσμη φιλοδοξία της για οργανική αύξηση πωλήσεων 3%-5%, με τα επαναλαμβανόμενα λειτουργικά κέρδη να αυξάνονται ταχύτερα από τις πωλήσεις.

Μόνο για το δ' τρίμηνο, οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 4,7%, με την ισχυρή ζήτηση στην Κίνα για βρεφικό γάλα και ιατρική διατροφή να αντισταθμίζει σε μεγάλο βαθμό την αδυναμία στις κρέμες καφέ στις ΗΠΑ.

Τις τελευταίες εβδομάδες, οι επενδυτές εστιάζουν στον πιθανό κίνδυνο για τις πωλήσεις λόγω των ανακλήσεων βρεφικού γάλακτος.

Ο ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΚΙΝΑ

Αν και οι ανακλήσεις της Danone φαίνεται μέχρι στιγμής να περιορίζονται στην Ευρώπη και να μην αφορούν την κινεζική αγορά, οι αναλυτές εκφράζουν ανησυχίες για πιθανό πλήγμα στη φήμη της εταιρείας στη στρατηγικής σημασίας αγορά της Κίνας.

Η Danone είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένη, καθώς περίπου το 17% των συνολικών κερδών της προέρχεται από το βρεφικό γάλα στην Κίνα, σε σύγκριση με λιγότερο από 2% για την Nestlé, σύμφωνα με αναλυτές της Jefferies.

• **ORKLA FOOD INGREDIENTS**

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΣΕ ΑΥΣΤΡΙΑ ΚΑΙ ΙΤΑΛΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ SENNA

Ο ευρωπαϊκός προμηθευτής συστατικών τροφίμων Orkla Food Ingredients (OFI) συμφώνησε να εξαγοράσει την Senna, αυστριακή παραγωγό μαργαρίνης, ειδικών λιπαρών υλών, ελαίων, σαλτσών και dressings.

SENNΑ

Η Senna, με έδρα την Βιέννη, προμηθεύει τον κλάδο της μαζικής εστίασης (foodservice), τα αρτοποιεία βιοτεχνικού χαρακτήρα και τη βιομηχανία τροφίμων, απασχολεί 120 εργαζομένους και κατέγραψε έσοδα €80 εκατ. το 2025.

Ο πωλητής, η Vivatis – ένας από τους μεγαλύτερους ομίλους τροφίμων και ποτών στην Αυστρία – αποσπενδύει από το 100% της Senna Nahrungsmittel (της λειτουργικής εταιρείας) καθώς και από τα εμπορικά σήματα (trademarks) Senna.

Η εξαγορά τελεί υπό την έγκριση των αρμόδιων ρυθμιστικών Αρχών και αναμένεται να ολοκληρωθεί το α' εξάμηνο του 2026.

Η Manuela Banu, CEO της OFI CSE, δήλωσε: "Η Senna είναι μια ιδιαίτερα αναγνωρισμένη επιχείρηση με μακρά ιστορία και μια επιχειρηματική ομάδα που ταιριάζει απόλυτα με την OFI. Η Αυστρία και η Ιταλία αποτελούν νέες αγορές για την OFI, όπου στοχεύουμε σε κερδοφόρα ανάπτυξη μέσω της εισαγωγής ευρύτερου χαρτοφυλακίου κατηγοριών και της ενίσχυσης της λειτουργικής αποδοτικότητας."

OFI

Η OFI προμηθεύει συστατικά στις αγορές αρτοποιίας, παγωτού και φυτικών προϊόντων (plant-based) στην Ευρώπη, με επέκταση και στις ΗΠΑ.



Johan Clarin, CEO, OFI

Το χαρτοφυλάκιο προϊόντων της περιλαμβάνει βελτιωτικά άρτου και κέικ (improvers), μαγιά, μάρτζιπαν, συστατικά παγωτού, καθώς και μείγματα μαργαρίνης και βουτύρου, εξυπηρετώντας βιομηχανικούς παραγωγούς, κανάλια εκτός οικίας (out-of-home) και απευθείας καταναλωτές.

DATA 2025

Orkla Foods (μνημιακή της OFI)
 Λειτουργικά έσοδα: €6,2 δισ. (+3,3%)
 Κέρδη προ Φόρων: €730 εκατ.

• ΗΠΑ

ΣΤΑ ΟΡΙΑ ΤΟΥΣ ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ - ΤΡΙΤΗ ΧΡΟΝΙΑ ΠΤΩΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΚΟΛΟΣΣΟΥΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Οι αμερικανικές βιομηχανίες τροφίμων προειδοποιούν για παρατεταμένη κάμψη της καταναλωτικής δαπάνης, καθώς ο πληθωρισμός και η συνεχιζόμενη παγκόσμια αβεβαιότητα αφήνουν τους οικονομικά πιεσμένους καταναλωτές super market χωρίς ιδιαίτερο κίνητρο να αγοράσουν περισσότερα δημητριακά, πατατάκια και μπισκότα.

Ύστερα από αρκετά χρόνια αυξήσεων τιμών λόγω πληθωρισμού, οι καταναλωτές φαίνεται να έχουν εξαντλήσει τα περιθώριά τους. Παρά τις επενδύσεις σε τομείς όπως η καινοτομία, το μάρκετινγκ και οι αλλαγές στη συσκευασία, οι αγοραστές δεν έχουν επιστρέψει στα επίπεδα που πολλοί επικεφαλής επιχειρήσεων ανέμεναν.

GENERAL MILLS

Η πιο πρόσφατη εταιρεία που προειδοποίησε για ένα ζοφερό περιβάλλον κατανάλωσης είναι η General Mills, παρασκευάστρια των Cheerios.

Η εταιρεία αναμένει οι πωλήσεις για το οικονομικό έτος 2026 θα υποχωρήσουν μεταξύ 1,5% και 2,5%, κάτι που, εφόσον επιβεβαιωθεί, θα αποτελέσει την τρίτη συνεχόμενη χρονιά πτώσης πωλήσεων.

Οι τιμές των τροφίμων για κατανάλωση στο σπίτι (food-at-home) προβλέπεται να αυξηθούν κατά 1,7% το 2026, ελαφρώς χαμηλότερα από το 2,3% του προηγούμενου έτους, σύμφωνα με στοιχεία της Υπηρεσίας Οικονομικής Έρευνας (Economic Research Service) του Υπουργείου Γεωργίας των ΗΠΑ (USDA). Η αύξηση αυτή αποτελεί στην πραγματικότητα ανακούφιση σε σύγκριση με την περίοδο της πανδημίας, όταν ο πληθωρισμός στις τιμές τροφίμων έφτασε σε υψηλό τεσσάρων δεκαετιών. Μόνο το 2022, οι τιμές αυξήθηκαν κατά 11,4%, σύμφωνα με τα κυβερνητικά στοιχεία.

CONAGRA BRANDS

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Conagra Brands, Sean Connolly, δήλωσε ότι παρότι η εταιρεία –παραγωγός των Slim Jim και Healthy Choice– εξακολουθεί να υφίσταται τις επιπτώσεις του πλη-

Packaged foods go stale

Change in stock index value (%)

— S&P 500 — S&P 500 packaged foods & meats



Source: S&P Global Market Intelligence

Η μεταβολή του S&P 500 και των εταιρειών συσκευασμένων τροφίμων και κρέατος που είναι εισηγμένες στον S&P 500 μεταξύ 2021 και 2026

θωρισμού πριν από 14 μήνες, αποφάσισε να μην προχωρήσει σε νέο κύμα αυξήσεων τιμών, έπειτα από τέσσερα συνεχόμενα χρόνια ανατιμήσεων.

MONDELEZ

Η δραστηριότητα της Mondelez έχει εν μέρει προστατευθεί από το γεγονός ότι μόλις το 25% των πωλήσεών της προέρχεται από τις ΗΠΑ, αλλά και επειδή οι καταναλωτές συνεχίζουν να επιδεικνύουν προτίμηση στα snack, καταναλώνοντάς τα πάνω από τρειςήμισι φορές ημερησίως. Για το 2026, η Mondelez αναμένει οργανική αύξηση καθαρών εσόδων από μηδενική έως 2%.

CIRCANA

Στα τέλη του περασμένου έτους, η Circana αναθεώρησε προς τα κάτω την πρόβλεψή της για την αύξηση των λιανικών πωλήσεων τροφίμων και ποτών το 2026 στο 2% έως 4%, από 3% έως 5% που προέβλεπε τον Αύγουστο. Η εταιρεία ανέφερε ότι οι αγοραστές έχουν περιορίσει τις δαπάνες τους και αναζητούν μεγαλύτερη αξία, με τον “έντονο” ανταγωνισμό τιμών και τη χρήση τεχνολογιών υποστηριζόμενων από Τεχνητή Νοημοσύνη να συμβάλλουν στη

συγκράτηση των αυξήσεων, παρά τη συνεχιζόμενη πίεση στο κόστος. Σε απάντηση, οι εταιρείες τροφίμων ενισχύουν τη στρατηγική αξίας που προσφέρουν στους καταναλωτές.

ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ

Σε ορισμένες περιπτώσεις, αυτό σημαίνει μείωση τιμών. Η General Mills έχει μειώσει τις τιμές σε σχεδόν τα 2/3 των προϊόντων της στην Βόρεια Αμερική, ενώ η PepsiCo ανακοίνωσε σχέδια για περικοπές τιμών έως και 15% σε πολλές μάρκες σνακ. Η PepsiCo και η J.M. Smucker, παραγωγός των Uncrustables, έχουν επίσης περιορίσει τον αριθμό των κωδικών προϊόντων (SKUs) που διαθέτουν, ώστε να επικεντρωθούν σε εκείνα με τη μεγαλύτερη ταχύτητα πωλήσεων και τα υψηλότερα περιθώρια κέρδους. Ωστόσο, για τους καταναλωτές η αξία δεν ταυτίζεται μόνο με την τιμή. Πολλοί είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα για προϊόντα με υψηλή περιεκτικότητα σε πρωτεΐνη ή φυτικές ίνες λόγω της διατροφικής τους αξίας, ενώ άλλοι δαπανούν χρήματα για μια ασυνήθιστη γεύση περιορισμένης κυκλοφορίας ή για μια ξεχωριστή εμπειρία.

• ΓΑΛΛΙΑ

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΤΟ ΣΚΛΗΡΟ... BRAS DE FER ΜΕΤΑΞΥ RETAILERS ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ, ΜΕ ΦΟΝΤΟ ΤΟΥΣ ΦΕΤΙΝΟΥΣ ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΥΣ

Συνεχίζεται το σκληρό... bras de fer στην Γαλλία μεταξύ retailers και προμηθευτών, με φόντο τις φετινές τιμές των βασικών καταναλωτικών αγαθών στα super markets, όπως αναφέρεται και σε σχετικό report του γραφείου ΟΕΥ της ελληνικής πρεσβείας στο Παρίσι.

Σύμφωνα με αναφορές στον Τύπο, τις τελευταίες εβδομάδες, πολλά δημοφιλή προϊόντα έχουν εξαφανιστεί από τα ράφια ορισμένων μεγάλων αλυσίδων super market. Η έλλειψη οφείλεται στις σκληρές διαπραγματεύσεις μεταξύ των βιομηχάνων και των retailers, οι οποίοι διαπραγματεύονται αυτή την περίοδο τις τιμές των καταναλωτικών αγαθών για το 2026.

ΧΑΡΤΗΣ ΟΡΘΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΩΝ

Ο Χάρτης Ορθών Πρακτικών, που υπεγράφη ομόφωνα τον Νοέμβριο και από τις δύο πλευρές, υποτίθεται ότι θα οδηγούσε σε αποκλιμάκωση στις εμπορικές διαπραγματεύσεις. Αυτή η δέσμευση ίσως βελτίωσε τις συζητήσεις με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις τις τελευταίες εβδομάδες.

Ωστόσο, τα πράγματα είναι διαφορετικά με τους κολοσσούς της βιομηχανίας τροφίμων, οι οποίοι ανησυχούν για την αδυναμία επίτευξης συμφωνίας με τις αλυσίδες σχετικά με τις τιμές έως την 1η Μαρτίου, την καταληκτική ημερομηνία των διαπραγματεύσεων.

ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ LACTALIS

Ήδη από τον Ιανουάριο, ο Emmanuel Besnier, επικεφαλής του γαλακτοκομικού γίγαντα Lactalis (Président, Lactel, Galbani κ.ά.), αποφάσισε να περάσει στην επίθεση. Σε επιστολή που απευθυνόταν στην Υπουργό Γεωργίας, Annie Genevard, και η οποία διέρρηξε στον Τύπο, κατήγγειλε τις πολύ επιθετικές πρακτικές της Everest, της ευρωπαϊκής κεντρικής αγοράς που διαπραγματεύεται τις αγορές με τις πολυεθνικές τροφίμων για λογαριασμό των γαλλικών αλυσίδων υπεραγορών Intermarché, Auchan και Casino. Κατήγγειλε επίσης την απόσυρση ορισμένων προϊόντων από τα ράφια, ένα όπλο που χρησιμοποιούν οι διανομείς για να πιέσουν τις τιμές αγοράς. Το στέλεχος προ-



ειδοποίησε για τον άμεσο κίνδυνο που διατρέχει ο κλάδος των γαλακτοκομικών.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ EVEREST

Το γεγονός αυτό προκάλεσε έντονη αντίδραση από τον επικεφαλής της Everest, Gianluigi Ferrari, ο οποίος απάντησε δύο ημέρες αργότερα με επιστολή προς τον Emmanuel Besnier. Σύμφωνα με τον Ferrari, οι προσαρμογές παραγγελιών που εφαρμόζονται σε περιπτώσεις διαφωνιών δεν μπορούν σε καμία περίπτωση να θεωρηθούν ως απειλές αποκατάστασης ή υποβάθμισης της κατάστασης των προϊόντων ούτε ως αμφισβήτηση των δυνατοτήτων των Γάλλων γαλακτοπαραγωγών. Ο ίδιος ζήτησε από την Lactalis να επιδείξει μεγαλύτερη διαφάνεια όσον αφορά τους λόγους των αυξήσεων τιμών που αιτείται.

ΑΠΟΣΥΡΣΕΙΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΡΑΦΙΑ

Η Lactalis δεν είναι η μόνη βιομηχανία που αντιμετωπίζει αποσύρσεις προϊόντων, οι οποίες σε ορισμένους κύκλους περιγράφονται ως στρατηγικό εργαλείο στις διαπραγματεύσεις. Σύμφωνα με πληροφορίες, η Ferrero, η Lindt και η Danone επηρεάζονται επίσης από στοχευμένες διακοπές τοποθέτησης συγκεκριμένων κωδικών σε επιλεγμένες αλυσίδες, όπως και η εταιρεία τυροκομικών Savencia, ο όμιλος καφέ JDE και η δανέζικη ζυθοποιία Carlsberg.

Συνολικά, περίπου 20 βιομηχανίες φέρεται να υφίστανται τέτοιες κυρώσεις στην Everest, με επιπτώσεις που αφορούν μεταξύ 30% και 70% της γκάμας τους.

ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ

Ένας μεγάλος σοκολατοποιός, μιλώντας υπό καθεστώς ανωνυμίας, επισημαίνει ότι η πρακτική σήμερα εκτελείται με πιο δια-

κριτικό τρόπο σε σχέση με το παρελθόν, με διακοπές παραγγελιών για ορισμένα προϊόντα από τη μια μέρα στην άλλη. Η μέθοδος αυτή ασκεί μια σαφή αλλά διακριτική πίεση, με επίπεδα επιθετικότητας που, όπως αναφέρει, δεν έχουν ξαναπατηρηθεί, ιδιαίτερα στην Intermarché, και παρότι επηρεάζει συνολικά όλους τους προμηθευτές.

ΚΟΝΤΡΑ RETAILERS - ΚΥΒΕΡΝΗΣΗΣ

Η δυσaráσκεια εκφράζεται επίσης από την πλευρά των αλυσίδων λιανικής, οι οποίες αντέδρασαν έντονα στις πρόσφατες δηλώσεις της Υπουργού Γεωργίας στην εφημερίδα Le Parisien. Η Annie Genevard επέκρινε ορισμένες αλυσίδες του μεγάλου λιανεμπορίου, υποστηρίζοντας ότι η πρακτική τους συνιστά έντονη πίεση στις διαπραγματεύσεις. Η Ομοσπονδία Εμπορίου και Διανομής (FCD), που εκπροσωπεί τους διανομείς (retailers), εξέφρασε τη λύπη της για τον τρόπο που αυτές οι δηλώσεις επηρεάζουν τη συνεργασία μεταξύ των μερών, επισημαίνοντας τη σημασία της εμπιστοσύνης και του αμοιβαίου σεβασμού που έχει καθιερωθεί στο πλαίσιο του χάρτη λειτουργίας.

Καλώντας σε αποφυγή οποιασδήποτε εργαλειοποίησης του αγροτικού κόσμου ενόψει της Έκθεσης Γεωργίας (SIA), η FCD αποφάσισε να μην συμμετάσχει στην προγραμματισμένη (για σήμερα) επιτροπή παρακολούθησης των διαπραγματεύσεων, θέλοντας να δώσει χρόνο για περαιτέρω διάλογο υπό πιο ήμερες συνθήκες.

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Στο τρέχον στάδιο των διαπραγματεύσεων, οι απαιτήσεις των δύο πλευρών παραμένουν σημαντικά διαφοροποιημένες. Οι βιομήχανοι ζητούν αυξήσεις τιμών κατά μέσο όρο 5%, που μπορεί να φτάσουν το 20% σε ορισμένα προϊόντα όπως ο καφές, ενώ οι διανομείς πιέζουν για μειώσεις έως και 15%. Πολλές αλυσίδες επικαλούνται τη δίκαιη μετακύλιση των μειώσεων τιμών σε ορισμένες γεωργικές πρώτες ύλες, ωστόσο οι παραγωγοί τονίζουν ότι η αύξηση του κόστους σε άλλες κατηγορίες, όπως το κακάο και η ενέργεια, σε συνδυασμό με αυ-

ξήσεις μισθών, περιορίζει την αντοχή τους σε μειώσεις.

ΙΣΧΥΡΕΣ ΣΥΜΜΑΧΙΕΣ

Αν και προβλέπεται ότι οι διαπραγματεύσεις θα καταλήξουν σε συγκρατημένες αυξήσεις, χαμηλότερες του 1% κατά μέσο όρο, η ένταση αντανακλά το έντονο πλαίσιο ανταγωνισμού και πολέμου τιμών που εξακολουθεί να επικρατεί μεταξύ των μεγάλων αλυσίδων.

Επιπλέον, η συγκέντρωση του τομέα της διανομής ενισχύει τη διαπραγματευτική ισχύ των αλυσίδων, με τους βιομηχάνους να αντιμετωπίζουν πολλαπλά κέντρα διαπραγμάτευσης, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Η δημιουργία αγοραστικών συμμαχιών όπως η Aura και η Concoradis, αλλά και η συμμετοχή της Leclerc στην Eurelec, ενισχύουν περαιτέρω αυτόν τον συσχετισμό

δύναμης, καθιστώντας τις διαπραγματεύσεις πιο σύνθετες και πιεστικές για τις πολυεθνικές.

Παράλληλα, οι βιομήχανοι καταγγέλλουν ότι ορισμένες ευρωπαϊκές κεντρικές αγορές παρακάμπτουν τους κανόνες EGalim, ενώ οι διανομείς τονίζουν την υπερσυγκέντρωση και τη χρησιμοποίηση στρατηγικών πίεσης από πλευράς πολυεθνικών για την επιβολή υψηλότερων τιμών στη Γαλλία.

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ

Η συζήτηση αυτή επηρεάζει τις εμπορικές διαπραγματεύσεις στην Γαλλία εδώ και αρκετά χρόνια και αναμένεται να αποκτήσει μεγαλύτερη ένταση τους επόμενους μήνες σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Οι ευρωπαϊκές κεντρικές αγορές αναδεικνύονται στο επόμενο πεδίο διαπραγματεύσεων για τους βιομηχάνους, οι οποίοι

επιδιώκουν να αξιοποιήσουν την επικείμενη αναθεώρηση της οδηγίας για τις αθέμιτες εμπορικές πρακτικές προκειμένου να ενισχύσουν τη διαπραγματευτική τους θέση απέναντι στις αγοραστικές συμμαχίες. Ωστόσο, η εφαρμογή αυτής της στρατηγικής δεν αναμένεται να είναι εύκολη.

Η πολιτική στην Ευρώπη συχνά εστιάζει στη διατήρηση χαμηλών τιμών για τους καταναλωτές, κάτι που περιορίζει την οικονομική βιωσιμότητα τέτοιων πρωτοβουλιών, σύμφωνα με τους εκπροσώπους των εθνικών εμπορικών σημάτων. Σε αυτό το πλαίσιο, οι διαπραγματεύσεις προμηνύονται απαιτητικές, με έντονη πίεση αλλά και την ανάγκη προσεκτικής ισορροπίας μεταξύ συμφερόντων βιομηχανιών και διανομής.

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

• NAKAS GROUP

Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΜΕ CONCEPT GIFTING CHOCOLATE BRAND - ΣΤΑ €40 ΕΚΑΤ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Είσοδο στον κλάδο των τροφίμων και ειδικότερα στην αγορά premium gifting προϊόντων πραγματοποιεί η Nakas Group, αξιοποιώντας την πολυετή εμπειρία της στον εκδοτικό, gift και retail χώρο, μέσα από συνεργασία με τη δημιουργό René Styliara.

Ο όμιλος, με βασική δραστηριότητα τα βιβλιοπωλεία Nakas Book Houses, εισαγωγικά κέντρα ειδών δώρου και τουριστικών προϊόντων, καθώς και παρουσία στη χονδρική και στο merchandising, προχώρησε πριν περίπου ενάμιση χρόνο στη δημιουργία μιας νέας κατηγορίας προϊόντων τροφίμου με επίκεντρο τη σοκολάτα ως εμπειρία δώρου.

PORTFOLIO

Η σειρά βασίζεται σε ένα διαφοροποιημένο concept, όπου κάθε προϊόν συνοδεύεται από προσωποποιημένο μήνυμα ή αφιέρωση, ενισχύοντας τη συναισθηματική αξία του gifting. Η φιλοσοφία του brand δεν περιορίζεται σε εποχικές αγορές, αλλά στοχεύει σε διαχρονικές σχέσεις και διαφορετικές εκφάνσεις αγάπης, όπως οικογενειακές, φιλικές ή ρομαντικές.

Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα η εταιρεία έχει αναπτύξει εκτεταμένα γκάμα προϊόντων, η οποία περιλαμβάνει σοκολάτες σε premium συσκευασίες, gift boxes, καθώς και συναφή merchandising items. Η



Από αριστερά: Γιώργος, Θωμάς και Αποστόλης Νάκας

παραγωγή της σοκολάτας πραγματοποιείται στο εξωτερικό, ενώ σημαντικό μέρος του packaging σχεδιάζεται και συναρμολογείται στην Ελλάδα, με στόχο τον έλεγχο της ποιότητας και της αισθητικής ταυτότητας του brand.

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Παρά το γεγονός ότι η Nakas Group δεν αποτελεί παραδοσιακή εταιρεία τροφίμων, αξιοποίησε το υφιστάμενο εμπορικό της δίκτυο για την ταχεία τοποθέτηση των προϊόντων στην αγορά. Σήμερα η σειρά διατίθεται σε αλυσίδες λιανικής, σημεία καφέ, τουριστικά καταστήματα και αεροδρόμια, ενώ συνεργασίες έχουν αναπτυχθεί και στο εξωτερικό μέσω διεθνών retail operators.

Η διεθνής επέκταση αποτελεί βασικό επόμενο βήμα, με την Ευρώπη να αποτελεί την κύρια αγορά στόχευσης, ενώ συζητήσεις βρίσκονται σε εξέλιξη με συνεργάτες στην Μέση Ανατολή και την Ασία. Παράλληλα, η δυνατότητα προσαρμογής των προϊόντων σε διαφορετικές γλώσσες και αγορές ενισχύει τη δυναμική εξαγωγών.

Η ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Στην Ελλάδα, η παρουσία επεκτείνεται σε μεγάλες αλυσίδες super market, ενώ η είσοδος σε εκατοντάδες σημεία πώλησης πραγματοποιήθηκε αξιοποιώντας την ήδη υπάρχουσα σχέση του ομίλου με αγοραστές και συνεργάτες άλλων κατηγοριών προϊόντων. "Η στρατηγική ανάπτυξης εστιάζει στην πώληση concept και εμπειρίας gifting και όχι αποκλειστικά στο τρόφιμο ως commodity προϊόν, στοιχείο που διαφοροποιεί τη σειρά από τις παραδοσιακές σοκολάτες της αγοράς", αναφέρει στο FNB Daily ο Γιώργος Νάκας. Αξίζει να αναφερθεί ότι το συγκεκριμένο brand έχει ήδη προσεγγίσει κύκλο εργασιών περίπου €2 εκατ., ενώ ο συνολικός κύκλος εργασιών του ομίλου κινείται κοντά στα €40 εκατ.

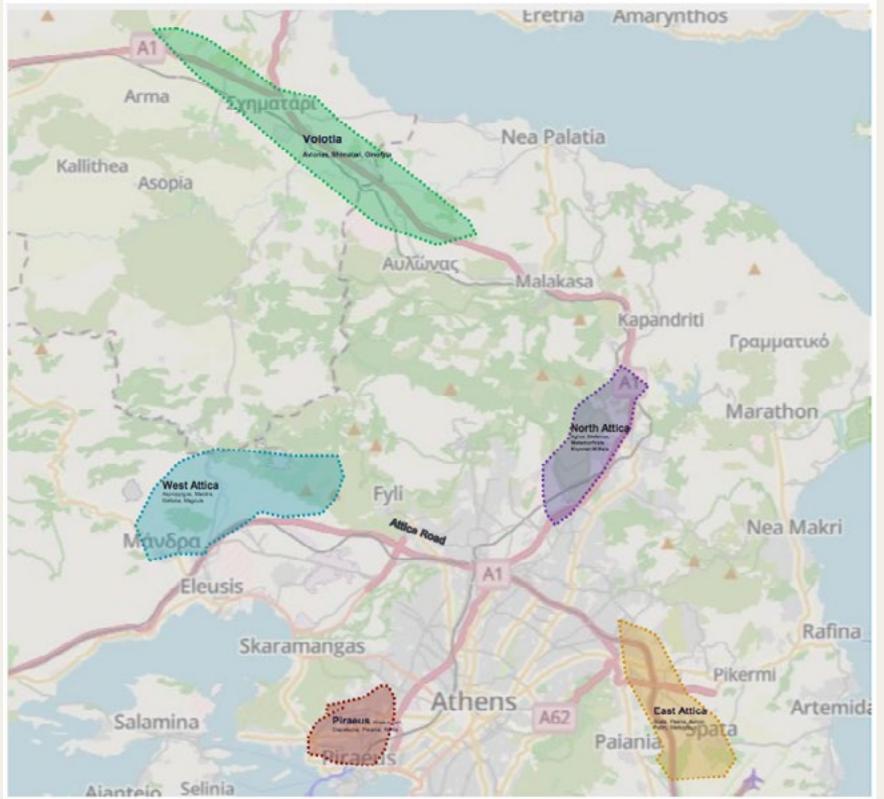
Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr

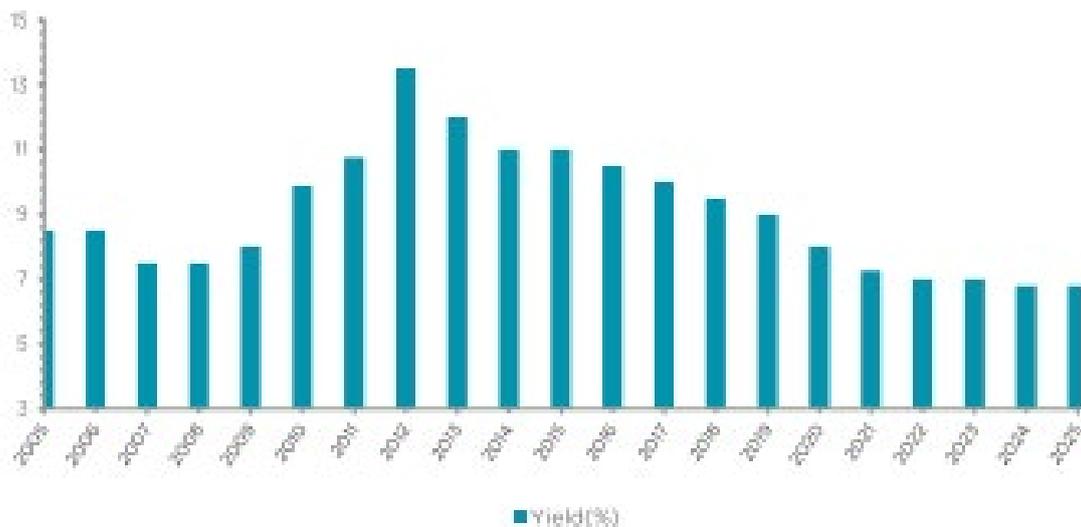
• CUSHMAN & WAKEFIELD PROPRIUS ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΥΨΗΛΟ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ LOGISTICS, ΑΓΚΑΘΙ Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΧΩΡΩΝ - ΠΤΩΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ 7% ΤΟ 2025

Σε υψηλά επίπεδα παραμένει το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων για αποθηκευτικούς χώρους, μολονότι η έλλειψη χώρων είναι κάτι παραπάνω από εμφανής. Σύμφωνα με τελευταίο report της Cushman & Wakefield Proprius, στο δ' τρίμηνο του 2025 καλύφθηκαν ανάγκες 45.000 τ.μ. ανεβάζοντας τη δραστηριότητα για ολόκληρο το έτος στα 330.000 τ.μ., περίπου 7% χαμηλότερη από το 2024.

INDUSTRIAL SUBMARKETS



YIELDS EVOLUTION



ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΕΤΑΙ Η ΖΗΤΗΣΗ
Η ζήτηση εξακολουθεί να καθοδηγείται από το retail και τους 3PL μισθωτές, με τις απαιτήσεις να επικεντρώνονται όλο και περισσότερο στην Κατηγορία Α, σε εσωτερικά

ωφέλιμα ύψη άνω των 10 μέτρων και σε εγκαταστάσεις έτοιμες για αυτοματισμούς. Παράλληλα υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον για αστικά και last-mile δίκτυα. Η περιορισμένη διαθεσιμότητα οδηγεί

στην αύξηση των ενοικιάσεων για μονάδες logistics με μεγάλα αποθηκευτικά ύψη και οι περισσότεροι επενδυτές δίνουν προτεραιότητα στις αγορές γης.

RENT EVOLUTION



ΝΕΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Στις νέες υποδομές ξεχώρισαν η σύμβαση ύψους €306 εκατ. για το Κέντρο Εμπορευματικών Μεταφορών και Logistics, Thriasio, και τη επέκταση του M Technologies Hub της Metlen στον Βόλο σε έξι βιομηχανικές μονάδες.

ΛΙΜΕΝΕΣ

Επίσης, ο Πειραιάς και η Θεσσαλονίκη δι-

ατήρησαν σταθερή ανάπτυξη καθώς οι λιμενικές προσεγγίσεις και η δραστηριότητα μεταφόρτωσης ενισχύθηκαν μετά την επιστροφή των mega-containerships στη διαδρομή της Διώρυγας του Σουέζ.

ΕΝΕΡΓΕΙΑ

Τέλος, οι αυξανόμενες ενεργειακές ανάγκες και η ανάπτυξη των ΑΠΕ υποστηρί-

ζουν μεγάλης κλίμακας βιομηχανικά και ενεργειακά απαιτητικά έργα, ενώ τα data centers αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη στρατηγική σημασία, διαμορφώνοντας τη ζήτηση για γη, ενεργειακή χωρητικότητα και εξειδικευμένες υποδομές.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• Debrief •

CHECKS AND BALANCES

Ο Donald Trump δεν έκανε τίποτε περισσότερο από αυτά που είχε υποσχεθεί. Επέβαλλε σαρωτικούς παγκόσμιους δασμούς. Και το Ανώτατο Δικαστήριο των ΗΠΑ απάντησε: θα... σας ειδοποιήσουμε.

Όπως θα έχετε ήδη διαβάσει, ακύρωσε δασμούς του Αμερικανού Προέδρου, υπονομεύοντας την οικονομική πολιτική του και επιφέροντας τη μεγαλύτερη νομική ήττα του από την επιστροφή του στον Λευκό Οίκο, όπως σχολιάζει το Bloomberg.

Το ακόμα πιο εντυπωσιακό είναι ότι η πλειοψηφία του 6-3 επετεύχθη καθώς δύο δι-ορισμένοι από τον Trump δικαστές συμμεμάχησαν με τον Πρόεδρο του Ανώτατου Δικαστηρίου και τους τρεις φιλελεύθερους, που αποτελούν την πλειοψηφία. Και έκριναν ότι ο Αμερικανός Πρόεδρος υπερέβη την εξουσία του, επικαλούμενος ομοσπονδιακό νόμο έκτακτης ανάγκης για να επιβάλει τους αμοιβαίους δασμούς του

σε όλο τον κόσμο, καθώς και στοχευμένους φόρους εισαγωγής που, σύμφωνα με την κυβέρνηση, αφορούν την εμπορία φαινανύλης.

Με άλλα λόγια τα περίφημα checks and balances των ΗΠΑ είναι ακόμα εδώ και δουλεύουν. Και αυτό είναι καλό. Για όλους.

Δεν κρίνουμε αν η πολιτική Trump είναι ορθή ή λάθος. Ούτε αν είναι αναπόφευκτη, λόγω του χρέους με το οποίο είναι αντιμέτωπες οι ΗΠΑ. Το θέμα μας είναι αν οι πολιτικοί πρέπει να έχουν εκτός από τον φόβο της κάλπης και τον φόβο ανεξάρτητων Αρχών.

Η απάντηση, κατά τη γνώμη μας, είναι ναι. Ο Trump - και ο κάθε Trump - δεν μπορεί να κοιμάται ήσυχος ότι θα κρίνεται μια φορά στα τέσσερα χρόνια, δηλαδή μόνο στις εκλογικές αναμετρήσεις. Η άσκηση πολιτικής είναι καθημερινή και κατά συνέπεια πρέπει να υπάρχουν τα απαραίτητα φρένα. Φρένα από την κριτική του Τύπου και από θεσμικές Αρχές

που τσεκάρουν αν όλα πάνε καλά.

Ο αντίλογος, βέβαια, λέει ότι έτσι παγώνουν πολιτικές αποφάσεις που σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να είναι απαραίτητες. Τί να κάνουμε, έτσι πρέπει να ασκείται η δικαυβέρνηση, με checks and balances.

Οπότε τελειώσαμε με τους δασμούς; Ούτε για αστειό. Ο Donald Trump κατακεραύνωσε την απόφαση - και το δικαστήριο - κατά τη διάρκεια συνέντευξης Τύπου στην Ουάσινγκτον, κάνοντας λόγο για βαθιά απογοήτευση και ντροπή. Κυρίως, όμως, ανακοίνωσε το Σάββατο με ανάρτησή του στην πλατφόρμα Truth Social ότι αυξάνει στο 15% τον νέο παγκόσμιο δασμό στα εισαγόμενα προϊόντα, ο οποίος επρόκειτο να τεθεί σε ισχύ στις 24 Φεβρουαρίου.

Έχουμε πολλά να δούμε ακόμα...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• ΟΙΝΟΠΟΙΙΑ ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 10.000 ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ ΣΤΟ ΤΣΙΚΝΟΡΑΡΤΥ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Με μεγάλη συμμετοχή κοινού πραγματοποιήθηκε το Tsiknoparty της Μαλαματίνα στην Θεσσαλονίκη, στο πλαίσιο των εκδηλώσεων για την Τσικνοπέμπτη, συγκεντρώνοντας περισσότερους από 10.000 επισκέπτες.

“Η οδός Βασιλέως Ηρακλείου, στην περιοχή Βομβίδια, μετατράπηκε σε χώρο γιορτής, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική που έχουν αποκτήσει οι ανοιχτές δράσεις της



εταιρείας στο εορταστικό ημερολόγιο της πόλης” αναφέρει η σχετική ανακοίνωση. Η εκδήλωση ακολούθησε το Malamatina

Street Party της Πρωτοχρονιάς, με το οποίο είχε ανοίξει το εορταστικό πρόγραμμα του 2026.

Business Maker

ΣΥΓΧΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΦΥΛΑΚΗ ΣΤΟΥΣ ΕΞΑΓΩΓΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ TRUMP

Ένας μίνι συναγεμρός σήμανε στους Έλληνες εξαγωγείς με αφορμή την απόφαση του Αμερικανικού δικαστηρίου να ακυρώσει τους δασμούς Trump. Οι επίσημοι φορείς του κλάδου βρίσκονται τα τελευταία 24ώρα σε συνεχή επικοινωνία με τους εμπορικούς ακολούθους της Ελλάδας στις Ηνωμένες Πολιτείες, προκειμένου να ενημερωθούν από πρώτο χέρι τί... μέλλει γενέσθαι. Τί αλλάζει στο καθεστώς εξαγωγών ελληνικών προϊόντων στην αμερικάνικη αγορά, τί ισχύει με τη διμερή εμπορική

συμφωνία ΗΠΑ και ΕΕ, και εάν υπάρχει κάποια έξτρα επιβάρυνση, την οποία θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους. Η αίσθηση που εκπέμπεται είναι πως μετά την... αντεπίθεση του Αμερικανού προέδρου, με την επιβολή παγκόσμιου δασμού ύψους 15%, δεν αλλάζει κάτι επί της ουσίας για τα ελληνικά προϊόντα. “Μια από τα ίδια . . . with a twist”, σημειώνει στη στήλη κορυφαίος παράγοντας των ελληνικών εξαγωγών. Συνεπώς, όπως διευκρινίζει ο ίδιος, από σήμερα και μετά, οι εισαγωγές στις ΗΠΑ

επιβαρύνονται με τον βασικό τελωνειακό δασμό (HTS), την αύξηση 10% από τον προσωρινό πρόσθετο δασμό Section 122 και τις συνήθεις τελωνειακές χρεώσεις (όπου εφαρμόζεται).

“Η κατάσταση παραμένει δυναμική και απαιτεί καθημερινή παρακολούθηση. Δεν έχει αποσαφηνιστεί με τί καθεστώς θα δασμολογούνται και αγαθά, που ήδη βρίσκονται εν πλω”. Θολό παραμένει το τοπίο αναφορικά και με τις επιστροφές χρημάτων από τους δασμούς 15%, που κρίθηκαν παράνομοι.

ΤΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΤΗΜΑ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

Η υπόθεση του Κτήματος Σπυρόπουλος εξακολουθεί να αποτελεί θέμα συζήτησης στον ελληνικό κλάδο του κρασιού. Όλοι έχουν μια ιστορία να αφηγηθούν για τον οικογενειακό εμφύλιο, αρκετοί ωστόσο στέκονται στις αιτίες, που οδήγησαν τη γνωστή οινοποιία στους πλειστηριασμούς. Αναρωτιούνται, μάλιστα, πώς δεν κατάφερε να αξιοποιήσει την εποχή, όπου μεσουρανούσε, για να θωρακιστεί. Κομβικό σημείο, σύμφωνα με έμπειρο παράγοντα του κλάδου, εκτιμάται πως

ήταν η οικονομική ζημία, που υπέστη η εταιρεία απτην κατάρρευση γνωστής αλυσίδας supermarket στα σκληρά χρόνια των μνημονίων. Υπολογίζεται ότι το φέσι άγγιξε τα 4 εκατ. ευρώ, ένα ποσό κολοσσιαίο για τα δεδομένα της επιχείρησης. Έκτοτε, όπως λέει ο ίδιος, δεν μπόρεσε ποτέ να επιστρέψει και να ανακάμψει. “Ήταν ένα πλήγμα, που άλλαξε εντελώς τον ρού της επιχείρησης”, επισημαίνει χαρακτηριστικά. Την ίδια στιγμή, στο επίκεντρο βρίσκεται και η επόμενη μέρα του Κτήματος, για τα

οποία μπορείτε να διαβάσετε αναλυτικό ρεπορτάζ στο σημερινό τεύχος. Το σίγουρο, πάντως, είναι ότι τα μικρότερα οινοποιεία, στην πλειονότητά τους, λέγεται πως αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα επιβίωσης. “Τα μισά οινοποιεία είναι προς πώληση”, σημειώνουν με έμφαση άνθρωποι με βαθιά γνώση του κλάδου, τονίζοντας πως, παρά το εξαγωγικό άλμα, που κατέγραψε τα τελευταία χρόνια, ο χώρος αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα επιβίωσης.

Business Insight

Η ΝΑΡΚΗ ΤΗΣ ΜΕΛΟΝΙ, Η ΑΣΠΙΔΑ ΣΤΑΣΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΑΙ GIGA CENTER ΠΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΤΙΣ ΗΠΑ

Από τη μία η Ρώμη, με την **κυβέρνηση Meloni να εγκρίνει πακέτο μέτρων €5 δισ. με πυρήνα την απάλειψη των χρεώσεων CO2 από το κόστος των ηλεκτροπαραγωγικών μονάδων φυσικού αερίου**. Από την άλλη το Βερολίνο, με την **κυβέρνηση Merz να ζητά ακόμη και αναβολή του συστήματος εμπορίας δικαιωμάτων εκπομπών CO2**, είναι προφανές οι κανόνες στον ευρωπαϊκό ενεργειακό ξαναγράφονται.

Σοβαρότερη η πρώτη περίπτωση, καθώς η **Giorgia Meloni προώθησε ένα σχέδιο - δίχως να έχει λάβει σχετική έγκριση από την Κομισιόν - (είναι η δεύτερη φορά, μετά την παρέμβαση της στο τραπεζικό), σύμφωνα με το οποίο οι μονάδες ηλεκτροπαραγωγής που καίνε φυσικό αέριο θα αποζημιώνονται από το κράτος για το κόστος των δικαιωμάτων εκπομπών CO2 (στο πλαίσιο του Emission Trading System- ETS)**. Ακριβώς επειδή οι μονάδες αυτές ως ακριβότερες διαμορφώνουν την "οριακή τιμή στη χονδρεμπορική αγορά" ρεύματος, η αφαίρεση των χρεώσεων του άνθρακα θα έχει ως συνέπεια τη μείωση της χρηματιστηριακής τιμής, **συνακόλουθα θα ελαφρύνονται τα τιμολόγια που πληρώνουν καταναλωτές στην γείτονα**.

Στη συνέχεια, το κόστος από την επιδότηση των χρεώσεων άνθρακα θα ανακάττει με την φορολόγηση των ηλεκτροπαραγωγών. Πρακτικά, η συλλογιστική είναι η μείωση της χονδρικής τιμής, προκειμένου να αναδιανεμηθούν χρήματα από τους ηλεκτροπαραγωγούς στους καταναλωτές.

Σημειώτέον πως, **αρκετά παραπλήσιος μηχανισμός είχε εφαρμοσθεί από Ισπανία, Πορτογαλία στην διάρκεια της ενεργειακής κρίσης (2022)**.

Μονομερής μεν η ενέργεια της Ρώμη, με τις Βρυξέλλες να μην έχουν πάρει - ακόμη

- επίσημα θέση, πλην όμως είναι μία προσπάθεια να υποστηριχθούν άμεσα τα πιο ευάλωτα νοικοκυριά και ΜμΕπιχειρήσεις, χρεώνοντας χαμηλότερες τιμές. Επί της ουσίας, η κυβέρνηση Meloni τιμολογεί το CO2 διαφορετικά, **ενέργεια που κατ' άλλους αποτελεί νάρκη στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά**, με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για την συνέχεια.

Για την **Alpha Finance-AXIA η ανησυχία πως οι πρόσφατες συζητήσεις στην Ευρώπη για παρεμβάσεις στις τιμές ηλεκτρικής ενέργειας μπορούν να επηρεάσουν την ΔΕΗ, είναι υπερβολικές**. Με αφορμή το ιταλικό Energy Draft Decree, ο Κωνσταντίνος Ζούζουλας ([από την AXIA Ventures](#)) σημειώνει ότι η υιοθέτηση παρόμοιου μηχανισμού στην Ελλάδα είναι ιδιαίτερα απίθανη, καθώς θα έθετε σε κίνδυνο τη στρατηγική επιτάχυνσης επενδύσεων στις ΑΠΕ και θα ερχόταν σε αντίθεση με τη λειτουργία του ευρωπαϊκού Target Model. Ωστόσο, ακόμη και στην περίπτωση που το μέτρο εφαρμοστεί τελικά στην Ιταλία, **η επίδραση στην ελληνική αγορά θα είναι μικρή λόγω περιορισμένης διασύνδεσης και υψηλών τιμών στη γειτονική χώρα**, που δεν επιτρέπουν ουσιαστική μεταφορά πιέσεων στο ελληνικό χρηματιστήριο ενέργειας. Σε υποθετικό σενάριο παρέμβασης, η επίπτωση για τη ΔΕΗ δεν θα ήταν γραμμική, καθώς το καθετοποιημένο μοντέλο λειτουργίας επιτρέπει εξισορρόπηση της κερδοφορίας σε ομιλικό ομίλου, η δε τελική επίδραση εξαρτάται από τη συμπεριφορά των ΑΠΕ, την απόσυρση λιγνίτη και τη ζήτηση στην ευρύτερη περιοχή. Με βάση τα παραπάνω, **η AXIA διατηρεί σύσταση "αγοράς" (buy) για τη μετοχή και τιμή-στόχο τα €25,40**. Πρακτικά, το επενδυτικό αφήγημα της ΔΕΗ παραμένει αμετάβλητο

παρά τις εξελίξεις στην ευρωπαϊκή αγορά.

Στη δε περίπτωση της ΔΕΗ υπεισέρχεται η παράμετρος του AI Giga Factory ύψους €2 δισ. στην Δυτική Μακεδονία. Επενδυτικό εγχείρημα για Mega Data Center- στην Κοζάνη- που ενισχύεται από τις τελευταίες εξελίξεις (συνάντηση Κυριάκου Μητσοτάκη με Michael Kratsios- επαφές Στάσση με hyperscalers -Meta, Amazon, Microsoft, Google, OpenAI, Oracle, e.t.c.

Η συγκυρία είναι ιδανική, **οι επενδύσεις σε AI Data Centers αποτελούν πλέον το βασικό driver για τους τεχνολογικούς κολοσούς**- που με τα τελευταία στοιχεία υπολογίζονται σε \$5-\$7 τρις. (έως το 2030). Μάλιστα, πρόσφατα το ινδικό Adani Group, που συνεργάζεται με την Google, ανακοίνωσε ότι πρόκειται να επενδύσει \$100 δισ. για την ανάπτυξη hyperscale data centers σε ορίζοντα δεκαετίας. Και αυτό σε περίοδο που η Ινδία διεκδικεί πρωταγωνιστικό ρόλο στον παγκόσμιο αγώνα για την Τεχνητή Νοημοσύνη. **Θα εστιάσω στην τοποθέτηση Στάσση** πως "...τα ορυκτά θα παραμείνουν για πολλά χρόνια στο παιχνίδι, ωστόσο είναι εμφανής η πρωτοφανής αύξηση της ζήτησης για ηλεκτρική ενέργεια με drivers data centers, την ψύξη - θέρμανση και τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα. Κατανάλωση που καλύπτουν κυρίως οι καθαρές τεχνολογίες και τα πυρηνικά..." (ανάρτηση του CEO της ΔΕΗ για τις επαφές που είχε στην Υπουργική Διάσκεψη του Διεθνούς Οργανισμού Ενέργειας (IEA) στο Παρίσι.

Επίσης, θα θυμίσω ότι **το θέμα της mega επένδυσης στην Δυτική Μακεδονία είχε κυριαρχήσει στις επαφές του Γιώργου Στάσση με κορυφαίους παράγοντες- όπως ο Jamie Dimon/JPMC- στο Φόρουμ του Νταβός**.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **HYUNDAI**

ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΡΟΜΠΟΤΙΚΟ ΓΙΛΕΚΟ X-BLE SHOULDER ΣΤΟΥΣ ΚΟΡΕΑΤΕΣ ΑΓΡΟΤΕΣ

Τη συνεργασία της με την Κορεατική Υπηρεσία Ανάπτυξης Αγροτικής Οικονομίας (RDA) ανακοίνωσε η Hyundai Motor Company με σκοπό να εκσυγχρονίσει τις γεωργικές εργασίες μέσω της χρήσης του ρομποτικού γιλέκου X-ble Shoulder. Η εταιρεία στοχεύει στη χρήση του ρομποτικού γιλέκου, που έχει κατασκευαστεί από το Robotics LAB της Hyundai Motor, σε

αγροτικές εγκαταστάσεις σε όλη την Κορέα. Η Hyundai Motor υπέγραψε Μνημόνιο Συνεργασίας (MoU) με την RDA στο Κέντρο Έρευνας & Ανάπτυξης (R&D) στη πόλη Uiwang της Ν. Κορέας. Αυτή η στρατηγική συνεργασία στοχεύει στη βελτίωση της υγείας και της ασφάλειας των αγροτών καθώς και στην ενίσχυση της αποδοτικότητας στις αγροτικές εργασίες.



SECRETRECIPE

Με το βλέμμα προς Ανατολάς

Ανατολικά στρέφουν το βλέμμα τους όλο και περισσότερες ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν ήδη εξαγωγική παρουσία στην Ευρώπη. Βλέποντας ότι η κατανάλωση στην Γηραιά Ήπειρο έχει ταβανιάσει, λόγω οικονομικών συνθηκών, και καταγράφοντας το υφιστάμενο ή/και δυνητικό booming σε ασιατικές - και όχι μόνο - χώρες, κοιτάζουν τις ευκαιρίες προς αυτή την κατεύθυνση. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, αυτή την περίοδο, δύο ελληνικές εταιρείες συζητούν πολύ σοβαρά την επέκτασή τους σε δύο αγορές. Και έπεται συνέχεια...

Editorial

Lagarde, όπως... Trump

Ένα από τα βασικά θέματα, τα οποία προέβαλε ο Donald Trump κατά τη διάρκεια της προεκλογικής του καμπάνιας, αλλά και μετέπειτα, καθόλη τη μέχρι σήμερα δεύτερη προεδρική θητεία του, ήταν η διαφωνία του με τον Πρόεδρο της Fed για τις αποφάσεις σχετικά με τα επιτόκια.

Γι αυτό και τον πίεζε να παραιτηθεί, ώστε να τοποθετήσει στέλεχος της επιλογής του. Επιπλέον, ο ίδιος ο Πρόεδρος Trump είχε συχνά επιχειρηματολογήσει υπέρ της συν-διαμόρφωσης της νομισματικής πολιτικής από την κυβέρνηση και την ομοσπονδιακή τράπεζα μαζί.

Και, τότε, άπαντες, από αμφότερες τις πλευρές του Ατλαντικού, μιλούσαν για προσπάθεια ωμής παρέμβασης και πολιτικής ανάμειξης στα της κεντρικής τράπεζας.

Η κριτική, μάλιστα, ερχόταν και από την ευρωπαϊκή πλευρά, τόσο από τις μεγάλες πρωτεύουσες, όσο και από την Φρανκφούρτη και τις Βρυξέλλες. Και, ξαφνικά, η ίδια η Christine Lagarde, που ασκούσε αυτή την κριτική, έχει διαρρεύσει τις οποίες δεν έχει διαψεύσει, ότι προτίθεται να παραιτηθεί προτού ολοκληρωθεί η θητεία της.

Ο λόγος; Μπροστά στο πολύ πιθανό ενδεχόμενο η Marine Le Pen να κερδίσει τις επόμενες προ-

εδρικές εκλογές στην Γαλλία, η Lagarde θέλει, λέει, να δώσει το περιθώριο στον Macron να επιλέξει ο ίδιος, μαζί με τον Γερμανό Καγκελάριο τον διάδοχό της.

Οι πληροφορίες αυτές έχουν εγείρει σημαντικό προβληματισμό στα στελέχη της ΕΚΤ, που δηλώνουν ανωνύμως εκνευρισμένα από το γεγονός ότι η ίδια η Πρόεδρος δεν τις διαψεύδει, καθώς δεν γνωρίζουν τί πρόκειται να γίνει.

Το σημαντικότερο, βέβαια, είναι πως - όπως σχολιάζουν - "η αποχώρηση της Προέδρου αποτελεί απειλή κατά της βασικής αρχής της ανεξαρτησίας της κεντρικής τράπεζας, ιδίως εάν φανεί ότι η ίδια αποχωρεί για πολιτικούς λόγους".

Και κάτι ακόμα: Μήπως τα όποια οφέλη - αν υπάρχουν - είναι λιγότερα και λιγότερο σημαντικά σε σχέση με τον κίνδυνο από αυτή την κίνηση; Μήπως, δηλαδή, ένας πολιτικός διορισμός στη θέση του επικεφαλής της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, που θα προκατάλαβε τις αποφάσεις του επόμενου Προέδρου της Γαλλίας, μπορεί τελικά να συσπειρώσει ακόμα περισσότερο την πλευρά των αντισυστημικών ψηφοφόρων; Λέω, μήπως... Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr