



ΜΙΤΣΟΠΟΥΛΟΣ

THE MEAT FAMILY

Η διαφορά βρίσκεται μέσα!

ΑΝΑΜΕΙΚΤΟ ΜΠΙΦΤΕΚΙ ΜΕ ΓΡΑΒΙΕΡΑ

Πλούσια γεύση, ζουμερή υφή και λαχταριστή όψη για μια βραβευμένη γευστική εμπειρία.

Προψημένο για να
μπορείς να το
απολαύσεις σε λίγα
μόλις λεπτά



Αναζητήστε το
σε επιλεγμένα Super Market!



FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 26 ΙΟΥΝΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2354



• BAZAAR

Στο +5% ο πίκης για το 2026 - Τί (νέο) συζητήσε
με την Carrefour, σε τί ακίνητα επενδύει



• EFOOD

Τα αυξημένα έξοδα ροκάρισαν την περυσινή
κερδοφορία παρά το +33%



• MAMIS HOLDING

Το σχέδιο ανταλλαγής μετοχών του Κωνσταντίνου
Μάμη με El Sabor και K.A. Μάμης



• ΕΑΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

Το δίλημμα για εξαγορά ή δημιουργία γαλακτοκομικής
μονάδας - Διευρύνεται η γκάμα στο "Γιαννωτ'κο"

Editorial

Απεταξάμην το 2010

Debrief

Η Ελλάδα και η "Ειρήνη του Πυριτίου"

Business Insight

Lanipharm: Οι 2+1 άσσοι της
διοίκησης για τη συνέχεια

Business Maker

- Καλπάζει το ελληνικό γιαούρτι
– Το top 10 των χωρών
και ο καλύτερος πελάτης
- Το exit από την Minerva
και τα άλλα... τρία deals

SecretRecipe

Έρχονται δύο νέα project
στον Κεραμεικό

FnINNOVATION

powered by
μασούτης
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. Νέα δωρεά προϊόντων αξίας €62.000 στην humanity greece

Με αφορμή τη συμπλήρωση 50 ετών παρουσίας στον κλάδο του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων, η [Διαμαντής Μασούτης Α.Ε.](#) ενισχύει το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της, προχωρώντας σε δωρεά προϊόντων προς την AMKE Humanity Greece.

Συγκεκριμένα, η εταιρεία διέθεσε **21 παλέτες προϊόντων συνολικής αξίας 62.000 ευρώ**, που περιλαμβάνουν τρόφιμα και βασικά είδη προσωπικής φροντίδας, όπως σοκολατοειδή, αντικουνουπικά, επιθέματα (Medicare Strips), χαρτικά, απορρυπαντικά και καλλυντικά. Τα προϊόντα καλύπτουν **βασικές ανάγκες καθημερινής διαβίωσης, ενώ μέρος αυτών προορίζεται και για επιχειρησιακή χρήση.** Μέσω της δράσης ενισχύονται άμεσα **160 οικογένειες και νοικοκυριά** στην **Αττική**, που ανήκουν στο μητρώο ωφελουμένων της Humanity Greece. Παράλληλα, η διανομή πραγματοποιείται μέσω κοινωνικών δομών, κοινωνικών παντοπωλείων και μονάδων παιδικής προστασίας σε ένα διευρυμένο δίκτυο δήμων, μεταξύ των οποίων οι **Δήμοι Πειραιά, Καλλιθέας, Νίκαιας – Αγίου Ιωάννη Ρέντη, Χαλανδρίου, Παιανίας, Αθηναίων, Δάφνης – Υμηττού, Βάρης**

– Βούλας – Βουλιαγμένης, Βύρωνα, Ζωγράφου, Ελληνικού – Αργυρούπολης, Κρωπίας, καθώς και Δράμας.

Ιδιαίτερο βάρος δίνεται και στην υποστήριξη δομών πρώτης γραμμής, καθώς μέρος της δωρεάς κατευθύνεται σε **8 εθελοντικά πυροσβεστικά κλιμάκια και 3 Πυροσβεστικούς Σταθμούς, καλύπτοντας ανάγκες περίπου 1.200 πυροσβεστών και εθελοντών.** Παράλληλα, υγειονομικό υλικό αξιοποιείται από την ομάδα άμεσης επέμβασης της οργάνωσης σε συνθήκες έκτακτης ανάγκης.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης της [Διαμαντής Μασούτης Α.Ε.](#), η οποία, με αφορμή τα 50 χρόνια λειτουργίας της, συνεχίζει να επενδύει σε δράσεις με κοινωνικό αποτύπωμα. Όπως αναδεικνύεται και μέσα από τη συνεργασία με τη Humanity Greece, οι συνέργειες μεταξύ επιχειρήσεων του κλάδου τροφίμων και κοινωνικών φορέων μπορούν να λειτουργήσουν ενισχυτικά για την κάλυψη αυξημένων αναγκών σε τοπικό επίπεδο.



www.masoutis.gr



Κυριάκος Ποζρικήδης, νέος Πρόεδρος, ΚΑΘ

• ΕΘΝΙΚΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΤΑΜΕΙΟ Ο ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΠΟΖΡΙΚΙΔΗΣ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗΝ ΠΡΟΕΔΡΙΑ ΤΗΣ ΚΑΘ

Τον ορισμό του Δρα Κυριάκου Ποζρικήδη στη θέση του Προέδρου της Κεντρικής Αγοράς Θεσσαλονίκης ανακοίνωσε το Εθνικό Αναπτυξιακό Ταμείο, στο πλαίσιο της στρατηγικής για την ενίσχυση του αναπτυξιακού ρόλου της εταιρείας και την προώθηση του εκσυγχρονισμού των υποδομών και των υπηρεσιών της.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ

Ο Δρ. Ποζρικήδης διαθέτει πολυετή εμπειρία στη διοίκηση οργανισμών και στην υλοποίηση αναπτυξιακών πρωτοβουλιών. Κατά τη διάρκεια της θητείας του ως Διευθύνων Σύμβουλος της ΔΕΘ-HELEXPO από το 2013 έως το 2025, συνέβαλε στην ενίσχυση της εξωστρέφειας του οργανισμού, στη διεύρυνση των διεθνών συνεργασιών και στην προβολή της Θεσσαλονίκης ως εκθεσιακού και επιχειρηματικού προορισμού.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η επιλογή του εντάσσεται στη στρατηγική του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου για την αξιοποίηση στελεχών με διοικητική εμπειρία, διεθνή παρουσία και αναπτυξιακό προσανατολισμό, με στόχο τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για τις θυγατρικές του και την ελληνική οικονομία.

Παράλληλα, το Εθνικό Αναπτυξιακό Ταμείο ευχαρίστησε τον απελθόντα Πρόεδρο της ΚΑΘ Α.Ε., Θεόδωρο Παπαδόπουλο, για τη συμβολή του στην ανάπτυξη και τη λειτουργία της εταιρείας κατά τη διάρκεια της θητείας του. Ο Δρ. Κυριάκος Ποζρικήδης αναλαμβάνει επισήμως τα νέα του καθήκοντα την 1η Ιουλίου 2026.

• FLIPKART (WALMART) 500 ΝΕΑ ΚΕΝΤΡΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ QUICK COMMERCE

Η Flipkart, η εταιρεία ηλεκτρονικού εμπορίου που ανήκει στην Walmart, εντείνει την παρουσία της στον ταχέως αναπτυσσόμενο κλάδο του quick commerce στην Ινδία, ανακοινώνοντας σχέδια για τη δημιουργία 500 επιπλέον τοπικών κέντρων διανομής σε όλη τη χώρα, με ιδιαίτερη έμφαση στις μικρότερες πόλεις και περιφερειακές αγορές. Η στρατηγική αυτή υλοποιείται σε μια περίοδο κατά την οποία η Flipkart προετοιμάζεται για τη μελλοντική εισαγωγή της στο χρηματιστήριο της Βομβάης, χωρίς ωστόσο να έχει οριστικοποιηθεί ακόμη το σχετικό χρονοδιάγραμμα.

ΡΑΓΔΑΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η εταιρεία εισήλθε σχετικά αργά στην αγορά του quick commerce, ενός κλάδου που γνωρίζει ραγδαία ανάπτυξη στην Ινδία και βασίζεται σε παραδόσεις προϊόντων εντός 10 έως 30 λεπτών από τοπικές αποθήκες. Το μοντέλο αυτό έχει αλλάξει σημαντικά τις καταναλωτικές συνήθειες στη μεγαλύτερη σε πληθυσμό χώρα του κόσμου, καθώς οι καταναλωτές μπορούν να παραγγείλουν από είδη παντοπωλείου έως ηλεκτρονικές συσκευές με σχεδόν άμεση παράδοση.

Σύμφωνα με στοιχεία της Datum Intelligence, η Blinkit της Eternal διαθέτει περισσότερα από 2.200 σημεία εξυπηρέτησης στην Ινδία, ενώ η Instamart της Swiggy ξεπερνά τα 1.100. Η Flipkart ανακοίνωσε ότι το δίκτυό της έφτασε τα 1.000 κέντρα διανομής



και σχεδιάζει να το επεκτείνει στα 1.500 μέσα στους επόμενους μήνες. Ο επικεφαλής της υπηρεσίας Flipkart Minutes, Kunal Gupta, δήλωσε ότι περίπου το 70% της παρουσίας της εταιρείας σε περισσότερες από 130 πόλεις αφορά μικρότερες αστικές και ημιαστικές περιοχές. Όπως εξήγησε, οι καταναλωτές σε αυτές τις περιοχές πραγματοποιούν συνήθως μεγαλύτερες αγορές ανά παραγγελία, καθώς δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στην αξία των προϊόντων και στην οικονομία κλίμακας. Παρά το γεγονός ότι το ηλεκτρονικό εμπόριο παραμένει ιδιαίτερα δημοφιλές στη χώρα, το quick commerce κερδίζει συνεχώς έδαφος. Ωστόσο, η ινδική κυβέρνηση έχει εκφράσει ανησυχίες σχετικά με την ασφάλεια των διανομών, ζητώντας από τις εταιρείες να σταματήσουν να προωθούν τις υπηρεσίες τους ως "παραδόσεις σε 10 λεπτά".

Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Η Flipkart δεν δημοσιοποίησε συγκεκριμένα οικονομικά στοιχεία, ωστόσο ανέφερε ότι ο αριθμός των παραγγελιών της αυξήθηκε πέντε φορές μέσα σε έναν χρόνο, ενώ οι πωλήσεις στις μικρότερες πόλεις και κωμοπόλεις κατέγραψαν αύξηση έως και 42 φορές.

Παρά τη δυναμική ανάπτυξη, η Flipkart εξακολουθεί να υπολείπεται των βασικών ανταγωνιστών της. Σύμφωνα με τη Datum Intelligence, η Blinkit εξυπηρετεί περίπου τρία εκατομμύρια παραγγελίες ημερησίως, η Instamart περίπου 1,25 εκατομμύρια, ενώ η Flipkart διαχειρίζεται περίπου 820.000 παραγγελίες την ημέρα.

Ωστόσο, η μέση αξία παραγγελίας στην υπηρεσία της Flipkart παραμένει η υψηλότερη στην αγορά, φτάνοντας τις 700 ρουπίες (περίπου \$7,4).

• HELL ENERGY ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΔΥΟ ΝΕΕΣ LIMITED EDITION ΓΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ

Η HELL Energy υποδέχεται το καλοκαίρι παρουσιάζοντας δύο νέες limited edition γεύσεις, στο πλαίσιο της σειράς HELL Carnival Edition.

Η νέα σειρά περιλαμβάνει δύο προϊόντα:

- το HELL Cotton Candy, με γεύση μαλλί της γριάζ
- το HELL Cactus Twist, εμπνευσμένο από γεύσεις γρανίτας λεμονιού και φράουλας

Σύμφωνα με την εταιρεία, "οι δύο νέες γεύσεις περιέχουν 32mg/100 ml καφεΐνη και πέντε διαφορετικούς τύπους βιταμίνης Β, ενώ δεν περιέχουν συντηρητικά".

Τα προϊόντα διατίθενται σε συσκευασίες από 100% ανακυκλώσιμα αλουμινένια κουτάκια, στοιχείο που, σύμφωνα με την εταιρεία, συνδέεται με τη δέσμευσή της για περιβαλλοντική υπευθυνότητα.





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 ΑΕΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

Για περισσότερες πληροφορίες:



• ΦΟΙΝΙΚΕΛΑΙΟ

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΤΙΜΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Σημαντικές απώλειες κατέγραψαν τα συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης φοινικέλαιου, σημειώνοντας τη μεγαλύτερη ημερήσια πτώση των τελευταίων εβδομάδων, καθώς η υποχώρηση των τιμών του πετρελαίου και του σογιέλαιου, σε συνδυασμό με την ενίσχυση του μαλαισιανού ρινγκίτ, επηρέασαν αρνητικά την αγορά.

Στην αγορά της Κουάλα Λουμπούρ, τα συμβόλαια φοινικέλαιου υποχώρησαν έως και 2,4%, αγγίζοντας τα 4.500 ρινγκίτ ανά τόνο και καταγράφοντας την τρίτη συνεχόμενη ημέρα απωλειών.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ...

Η πτωτική πορεία ακολούθησε την αποκλιμάκωση των τιμών του Brent, το οποίο απώλεσε τα κέρδη που είχε καταγράψει κατά τη διάρκεια των πρόσφατων γεωπολιτικών εντάσεων, καθώς οι συνομιλίες μεταξύ Ηνωμένων Πολιτειών και Ιράν εμφάνισαν ενδείξεις προόδου. Την ίδια στιγμή, οι τιμές του σογιέλαιου στο Σικάγο υποχώρησαν κατά 0,6%.

Σύμφωνα με τον David Ng, ανώτερο trader της IcebergX Sdn., η πώση των τιμών πετρελαίου και φυσικού αερίου μειώνει την ανταγωνιστικότητα των βιοκαυσίμων, γεγονός που ενδέχεται να περιορίσει τη ζήτηση για πρώτες ύλες όπως το φοινικέλαιο.

Ωστόσο, ο ίδιος εκτιμά ότι η εικόνα θα μπορούσε να διαφοροποιηθεί με την εφαρμογή της διευρυμένης πολιτικής βιοντίζελ της Ιν-

δονησίας, η οποία προβλέπει αυξημένη χρήση φοινικέλαιου στην παραγωγή καυσίμων και αναμένεται να τεθεί σε ισχύ την επόμενη εβδομάδα.

...ΚΑΙ ΤΟΥ ΜΑΛΑΙΣΙΑΝΟΥ ΝΟΜΙΣΜΑΤΟΣ

Πρόσθετες πιέσεις στις τιμές προκάλεσε και η ήπια ανατίμηση του μαλαισιανού νομίσματος, καθώς η ενίσχυση του ρινγκίτ καθιστά ακριβότερες τις εξαγωγές από την Μαλαισία, τον δεύτερο μεγαλύτερο παραγωγό φοινικέλαιου παγκοσμίως, περιορίζοντας την ελκυστικότητα των φορτίων στις διεθνείς αγορές.

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Ο Gnanasekar Thiagarajan, επικεφαλής στρατηγικών διαπραγμάτευσης και αντιστάθμισης κινδύνου στην Kaleesuwari Intercontinental Ltd, σημείωσε ότι η αγορά χρειάζεται θετικούς θεμελιώδεις καταλύτες για να κινηθεί ανοδικά. Όπως ανέφερε, η παραγωγή συνεχίζει να αυξάνεται, ενώ η διεθνής ζήτηση παραμένει υποτονική, περιορίζοντας τις πιθανότητες ισχυρής ανόδου των τιμών. Τα στοιχεία της Ένωσης Φοινικέλαιου της Μαλαισίας δείχνουν ότι η παραγωγή της χώρας αυξήθηκε κατά 4,8% το διάστημα 1-20 Ιουνίου σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου μήνα, γεγονός που ενισχύει τις ανησυχίες για αυξημένη προσφορά σε μια περίοδο όπου η παγκόσμια ζήτηση παραμένει συγκρατημένη.



SME
D A I L Y

Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



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

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

• **ARYZTA**

ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΗ ΓΑΛΛΙΚΗ SEB, ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΣΤΗ ΝΟΤΙΟΔΥΤΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ

Η ελβετοϊρλανδική εταιρεία αρτοποιίας Aryzta ανακοίνωσε ότι η θυγατρική της Coup de Pates (CdP) στην Γαλλία προχωρά στην εξαγορά του 100% της Société Européenne des Beurres (SEB), ενισχύοντας περαιτέρω το δίκτυο διανομής της στη γαλλική αγορά. Η SEB, η οποία ιδρύθηκε το 1973, δραστηριοποιείται στη διανομή κατεψυγμένων προϊόντων στη νοτιοδυτική Γαλλία. Από το 1991 αποτελεί αποκλειστικό και ανεξάρτητο διανομέα των εμπορικών σημάτων Aryzta, Coup de Pates και La Carte d'Hubert στην περιοχή του Μπορντό και στις γύρω περιοχές.

ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Σύμφωνα με την Aryzta, η εξαγορά θα ενισχύσει την εθνική πλατφόρμα διανομής της Coup de Pates στην Γαλλία και θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για περαιτέρω οργανική ανάπτυξη στη νοτιοδυτική περιοχή της χώρας, με επίκεντρο το Μπορντό.



Urs Jordi,
Πρόεδρος και
προσωρινός CEO,
Aryzta

Ο Πρόεδρος και προσωρινός Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου Aryzta, Urs Jordi, δήλωσε ότι η συμφωνία εδραϊώνει τη θέση της Coup de Pates ως κορυφαίου περιφερειακού διανομέα κατεψυγμένων προϊόντων στη νοτιοδυτική Γαλλία και δημιουργεί μια ισχυρή βάση για τη συνέχιση της αναπτυξιακής πορείας της εταιρείας στη γαλλική αγορά.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €40 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ

Η εξαγορά έρχεται λίγους μήνες μετά την ανακοίνωση της Aryzta ότι πέτυχε τους οικονομικούς στόχους του 2025 και αναμένει περαιτέρω βελτίωση των επιδόσεών της. Παράλληλα, ο όμιλος συνεχίζει να επενδύει στην ενίσχυση της παραγωγικής του δυναμικότητας. Στο πλαίσιο αυτό, έχει ανακοινώσει επένδυση ύψους περίπου €40 εκατ. για την κατασκευή νέας μονάδας παραγωγής ψωμιών burger στην Πορτογαλία, κοντά στην Λισαβόνα.

Η νέα εγκατάσταση, η οποία θα κατασκευαστεί κατά την περίοδο 2026-2027 και αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία το 2028, θα συμπληρώσει την υφιστάμενη μονάδα της Aryzta στην Ισπανία, συμβάλλοντας στη βελτιστοποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας και στην αναβάθμιση της εξυπηρέτησης πελατών σε ολόκληρη την Ιβηρική Χερσόνησο.

• **EFOOD**

ΤΑ ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΕΞΟΔΑ ΡΟΚΑΝΙΣΑΝ ΤΗΝ ΠΕΡΥΣΙΝΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΠΑΡΑ ΤΟ +33%

Στα €288,6 εκατ. με άνοδο 33% σε ετήσια βάση διαμορφώθηκαν πέρυσι οι πωλήσεις του efood, κυρίως από την αύξηση των παραγγελιών μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας, με αποτέλεσμα την αύξηση των εσόδων από προμήθειες (€40,6 εκατ. περισσότερα σε σχέση με το 2024).

Επιπλέον, ο τζίρος αυξήθηκε λόγω προωθητικών ενεργειών στα συνεργαζόμενα καταστήματα στην πλατφόρμα (€3,7 εκατ. περισσότερα σε σχέση με το 2024), καθώς και λόγω της αύξησης των υπηρεσιών διανομής και χρήσης της πλατφόρμας από τους χρήστες (€26,4 εκατ. επιπλέον σε σχέση με το 2024).

ΕΞΟΔΑ

Οι παροχές στους εργαζόμενους αυξήθηκαν στα επίπεδα των €29,28 εκατ. από €26,16 εκατ. το 2024 με τον αριθμό των εργαζόμενων να είναι αυξημένος κατά 9 άτομα, στους 734.

Η μεγάλη διαφορά ωστόσο εντοπίζεται



στα λοιπά έξοδα, τα οποία αυξήθηκαν στα €223,6 εκατ. από €137,96 εκατ. την άμεσως προηγούμενη χρήση, με σχεδόν διπλάσιο ρυθμό (+62%) σε σχέση με τον κύκλο εργασιών.

Η μεταβολή οφείλεται κατά κύριο λόγο στις αμοιβές υπηρεσιών διανομής, που εκτελούνται από την συνδεδεμένη εταιρεία Go Delivery η οποία έχει ως κύρια δραστηριότητα την παροχή υπηρεσιών διανομής. Επιπλέον αυξήθηκαν τα έξοδα για προβολή και ενέργειες προώθησης, καθώς και το κόστος των υπηρεσιών της συνδεδεμένης εταιρείας Delivery Hero Payments, αδειοδοτημένο ίδρυμα πληρωμών, που διαχειρίζεται τις αποδόσεις προς τις εμπορικές επιχειρήσεις.

Αποτέλεσμα των αυξημένων εξόδων ήταν να μειωθεί η κερδοφορία της εταιρείας.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 288.588

2024: 211.007

EBITDA

2025: 27.869

2024: 46.431

Καθαρά κέρδη

2025: 20.658

2024: 35.822

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• MAMIS HOLDING

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΤΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΜΑΜΗ ΜΕ EL SABOR ΚΑΙ Κ.Α. ΜΑΜΗΣ

Την ανταλλαγή μετοχών που κατέχουν οι μέτοχοι της El Sabor και της Κ.Α. Μάμης συμφώνησε η νεοσυσταθείσα εταιρεία Μάμης Συμμετοχών, με αντάλλαγμα νέες μετοχές που θα εκδώσει η Mamis Holding.

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ 3 ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

- Η Μάμης Συμμετοχών ιδρύθηκε στις 20 Απριλίου, με έδρα την Κηφισιά και έχει σκοπό τις δραστηριότητες και υπηρεσίες εταιρειών χαρτοφυλακίου
- Η El Sabor ξεκίνησε το 1992 ως η πρώτη παραγωγική μονάδα nacho chips στην Ελλάδα. Σήμερα, 34 χρόνια μετά, παραμένει η μοναδική παραγωγική εταιρεία στο είδος της σε ολόκληρη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Στο πλαίσιο του τελευταίου επενδυτικού πλάνου της εταιρείας ανέπτυξε νέες ιδιόκτητες κτιριακές εγκαταστάσεις 5.000 τ.μ. στη βιομηχανική

κή περιοχή των Οινοφύτων, ενώ παράλληλα επέκτεινε την προϊοντική της σειρά



- Η Κ.Α. Μάμης είναι μονοπρόσωπη ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό αντικείμενο την κατοχή και διαχείριση άυλων



Κωνσταντίνος Μάμης,
Managing
Director, El
Sabor

δικαιωμάτων και ειδικότερα εμπορικών σημάτων (trademarks) και συναφών δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας. Λειτουργεί ως εταιρεία κατοχής δικαιωμάτων παραχωρώντας έναντι royalties τη χρήση των σημάτων που κατέχει στην El Sabor. Η σχέση αυτή αποτυπώνεται σε σύμβαση παραχώρησης άδειας χρήσης, βάσει της οποίας η εταιρεία εισπράττει τακτικά δικαιώματα εκμετάλλευσης


Κατεχόμενα σήματα

A/A	Περιγραφή / Όνομα Σήματος	Οργανισμός / Χώρα	Αριθμός Καταχώρησης	Λήξη
1	El Sabor (filed) κίτρινο με λευκό φόντο	WIPO	018186177	-
2	El Sabor	EUIPO	018186177	2030
3	El Sabor	United Kingdom	UK00918186177	2030
4	Filed (Ταϊλάνδη) ίδιο σήμα	Ταϊλάνδη	210111473	-
5	El Sabor (με μοβ φόντο)	United Kingdom	UK 00902738268	-
6	El Sabor (με μοβ φόντο)	EUIPO	002738268	-
7	El Sabor (κίτρινο)	WIPO	1579120	2030
8	El Sabor Nachitos	EUIPO	017174079	2027
9	El Sabor Nachitos	United Kingdom	UK 00917174079	2027
10	Grande Nachos by El Sabor	EUIPO	018186172	2030
11	Grande Nachos by El Sabor	United Kingdom	UK 00918186172	2030

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΩΝ ΑΠΟΚΤΩΜΕΝΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Με βάση την έκθεση αποτίμησης της

Goodwill Audit Services, η εμπορική αξία του συνόλου των μετοχών της El Sabor στο τέλος του 2025 κυμαίνεται

μεταξύ €36,7 - €42,2 εκατ. με κεντρική τιμή τα €39,3 εκατ.

Προεξοφλημένων μελλοντικών ταμειακών ροών (Growth model)	Κατώτερη τιμή	Κεντρική τιμή	Ανώτερη τιμή
Αξία επιχείρησης (Enterprise Value)	40.882.101	43.498.013	46.364.689
Τραπεζικός Δανεισμός	(2.073.562)	(2.073.562)	(2.073.562)
Υποχρεώσεις Leasing	(2.704.190)	(2.704.190)	(2.704.190)
Μερίσματα πληρωτέα	(900.000)	(900.000)	(900.000)
Ταμειακά διαθέσιμα	1.515.747	1.515.747	1.515.747
Αξία μετοχικού κεφαλαίου	36.720.096	39.336.007	42.202.684
Αξία ανά μετοχή	33,7962 €	36,2038 €	38,8422 €

Αντίστοιχα, για την Κ.Α. Μάμης, η εμπορική αξία του συνόλου των μετοχών της εται-

ρείας στο τέλος του 2025 κυμαινόταν μεταξύ €10,5 - €12,3 εκατ. με κεντρική τιμή τα

€11,3 εκατ.

Προεξοφλημένων μελλοντικών ταμειακών ροών (Growth model)	Κατώτερη τιμή	Κεντρική τιμή	Ανώτερη τιμή
Αξία επιχείρησης (Enterprise Value)	10.412.309	11.258.154	12.209.059
Ταμειακά διαθέσιμα	58.131	58.131	58.131
Αξία μετοχικού κεφαλαίου	10.470.439	11.316.284	12.267.190
Αξία ανά μετοχή	0,6627 €	0,7162 €	0,7764 €

Η ΣΧΕΣΗ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗΣ

Αναφορικά με τη σχέση Ανταλλαγής, ο Κωνσταντίνος Μάμης, μέτοχος της El Sabor θα εισφέρει 600.000 μετοχές (55,22% του μετοχικού κεφαλαίου), αγοραίας αξίας €21.722.260 και θα λάβει 21.722.260 μετοχές ισόποσης αγοραίας αξίας που θα εκδώσει η Μάμης Συμμετοχών

Επίσης, ο ίδιος, ως μέτοχος της Κ.Α. Μάμης θα εισφέρει 8.800.000 μετοχές (55,70% του μετοχικού κεφαλαίου) αξίας €6.302.740 και θα λάβει 6.302.740 μετοχές ισόποσης αγοραίας αξίας που θα εκδώσει η Μάμης Συμμετοχών.

ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Το μετοχικό κεφάλαιο της Μάμης Συμμετοχών μετά την ολοκλήρωση μετοχών θα ανέρχεται σε €28.050.000 και θα αποτελείται από 28.050.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 1 έκαστη, τις οποίες θα κατέχει ο Κωνσταντίνος Μάμης.

Επωνυμίες εταιρειών	Ποσά σε €
Αρχικό Μετοχικό κεφάλαιο αποκτώσας Εταιρίας "ΜΑΜΗΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ"	25.000,00
Πλέον αγοραία αξία μετοχών που ανταλλάσσονται [Αποκτώμενων εταιρειών]	
EL SABOR MEXICAN FOODS ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ	21.722.260,00
Κ.Α. ΜΑΜΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΥΛΩΝ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ	6.302.740,00
Μετοχικό κεφάλαιο μετά την ανταλλαγή	28.050.000,00

Η Μάμης Συμμετοχών μετά την ολοκλήρωση της ανταλλαγής θα συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο των θυγατρικών της εταιρειών ως εξής:

- 55,22% στην El Sabor (600.000 μετοχές)
- 55,70% στην Κ.Α. Μάμης (8.800.000 μετοχές)

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **MARS**

ΤΟ 64% ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΘΑ ΑΛΛΑΞΕ ΔΟΥΛΕΙΑ ΓΙΑ ΧΑΡΗ ΤΟΥ ΚΑΤΟΙΚΙΔΙΟΥ ΤΟΥ

Οι pet-friendly πολιτικές αναδεικνύονται ως παράγοντας που επηρεάζει την εργασιακή εμπειρία, την εταιρική κουλτούρα και την προσέλκυση ταλέντων, σύμφωνα με τα ευρήματα της νέας έκθεσης Pet-Friendly Advantage (PFA) που παρουσίασε η Mars. Η έρευνα εκπονήθηκε από τη Censuswide σε δείγμα 16.000 εργαζομένων σε 16 ευρωπαϊκές χώρες, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα, και εξετάζει τις αντιλήψεις και τις προσδοκίες γύρω από τους pet-friendly χώρους εργασίας.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, το 36% των εργαζομένων δηλώνει ότι δίνει μεγαλύτερη βαρύτητα στις pet-friendly πολιτικές σε σχέση με τα παραδοσιακά εταιρικά προνόμια, ενώ το 71% όσων θα ήταν πιο πιθανό να αποκτήσουν κατοικίδιο υπό πιο υποστηρικτικές συνθήκες θεωρεί τη δυνατότητα παρουσίας κατοικίδιων στον χώρο εργασίας ως παράγοντα επι-



λογής εργοδότη. Παράλληλα, το 81% συνδέει την παρουσία κατοικιδίων με πιο ευχάριστο και χαλαρό εργασιακό περιβάλλον.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα, τα ευρήματα εμφανίζονται ακόμη πιο έντονα.

- Το 64% των εργαζομένων δηλώνει ότι θα εξέταζε αλλαγή εργασίας εάν μπορούσε να φέρνει το κατοικίδιό του στον χώρο

εργασίας, ποσοστό υψηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο

- Το 73% των εργαζομένων χωρίς κατοικίδιο δηλώνει ότι τέτοιες πολιτικές θα το ενθάρρυναν να αποκτήσει κατοικίδιο
- Το 87% εκτιμά ότι συμβάλλουν σε πιο ήρεμο εργασιακό κλίμα
- Το 83% ότι μειώνουν το άγχος κατά τη διάρκεια της ημέρας
- Το 77% θεωρεί επίσης σημαντικό οι σχετικές πολιτικές να αναφέρονται με σαφήνεια στις αγγελίες εργασίας

Οι νεότερες γενιές εμφανίζονται πιο θετικές απέναντι στις pet-friendly πρακτικές. Στη Gen Z (18–24):

- το 38,1% τις συνδέει με βελτίωση της ποιότητας ζωής των εργαζομένων
- το 34,9% με ένα πιο ελκυστικό εργασιακό περιβάλλον

• **ΝΕΑ ΓΕΩΡΓΙΑ – ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ**

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ ΣΤΗΝ ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ

Η Περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας και ο οργανισμός “Νέα Γεωργία Νέα Γενιά” διοργάνωσαν στη Λιβαδειά εκδήλωση με θέμα τις “Προοπτικές ανάπτυξης της μελισσοκομίας”, στο πλαίσιο του προγράμματος “Βασιλοτροφία στη Στερεά Ελλάδα – Αξιοποίηση, διάσωση και βελτίωση γενετικού υλικού μελισσών”. Η συζήτηση επικεντρώθηκε στον στρατηγικό ρόλο της βασιλοτροφίας για τη βελτίωση της παραγωγικότητας και της ανθεκτικότητας των μελισσοσμηνών, καθώς και στις δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης του κλάδου στην Ελλάδα.

Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Η εκδήλωση συγκέντρωσε περίπου 50 μελισσοκόμους, εκπροσώπους φορέων και στελέχη της Περιφέρειας, επιβεβαιώνοντας το έντονο ενδιαφέρον της τοπικής κοινότητας για τεχνικές και εργαλεία που ενισχύουν τη βιωσιμότητα της παραγωγής και την ανταγωνιστικότητα του ελληνικού μελιού.

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΗΣ ΒΑΣΙΛΟΤΡΟΦΙΑΣ

Κεντρικό σημείο της εκδήλωσης αποτέλεσε η παρουσίαση της τεχνικής της βασιλοτροφίας και η σημασία της επιλογής γενετικού υλικού, με έμφαση στη βελτίωση της παραγωγικότητας των μελισσοκομιών. Παρου-



Δημήτρης Βολουδάκης, Γενικός Διευθυντής Προγραμμάτων Νέα Γεωργία Νέα Γενιά

σιάστηκαν επίσης τα αποτελέσματα του προγράμματος, με υψηλά ποσοστά ικανοποίησης των συμμετεχόντων και πρακτική εφαρμογή της μεθοδολογίας σε μελισσοκομικές μονάδες της περιοχής.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον συγκέντρωσε η επιστημονική διάσταση της συζήτησης, με αναφορές στη σύνδεση του μελιού με την ευζωία και την ανάγκη τεκμηρίωσης της προστιθέ-

μενης αξίας του ελληνικού μελιού στις διεθνείς αγορές.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την παρουσίαση διαθέσιμων χρηματοδοτικών εργαλείων για τους μελισσοκόμους, καθώς και με συζήτηση για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που διαμορφώνονται στον κλάδο, από τον εκσυγχρονισμό των μονάδων έως την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας.

• **BAZAAR**

ΣΤΟ +5% Ο ΠΗΧΗΣ ΓΙΑ ΤΟ 2026 - ΤΙ (ΝΕΟ) ΣΥΖΗΤΗΣΕ ΜΕ ΤΗΝ CARREFOUR, ΣΕ ΤΙ ΑΚΙΝΗΤΑ ΕΠΕΝΔΥΕΙ

Θετική πορεία καταγράφει στο α' πεντάμηνο του έτους η Bazaar, με τις πωλήσεις να είναι ενισχυμένες κατά 5% - 5,5% σε αξία, ενώ ανοδική είναι και η πορεία των όγκων, οι οποίοι ενισχύονται κατά περίπου 3%-3,5%. Με βάση τη μέχρι σήμερα εικόνα, όπως αναφέρουν πηγές κοντά στην διοίκηση της εταιρείας στο FNB Daily, εκτιμάται ότι η χρήση του 2026 μπορεί να ολοκληρωθεί με ανάπτυξη 5%.

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει την ανάπτυξη του δικτύου της. Σήμερα διαθέτει 120 εταιρικά καταστήματα Bazaar και δύο εταιρικά καταστήματα Spar, μετά την ανάληψη αντιπροσώπευσης του σήματος αρχές του 2025. Το πρώτο λειτούργησε τον Απρίλιο του 2025 στις στήλες του Ολυμπίου Διός, ενώ το δεύτερο άνοιξε τον φετινό Απρίλιο στην Μύκονο.

Στο πλαίσιο της οργανικής ανάπτυξης, η Bazaar διατηρεί τον στόχο δημιουργίας τεσσάρων έως πέντε νέων σημείων πώλησης κάθε χρόνο. Από την αρχή του έτους έχουν ήδη προστεθεί τρία νέα καταστήματα, δύο στην Επισκοπή Ρεθύμνου και το νέο Spar στην Μύκονο, ενώ βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις για ακόμη δύο έως τρία νέα σημεία μέχρι τέλος του έτους. Το δίκτυο συνεργατών αριθμεί 55 καταστήματα franchise Bazaar και 19 συνεργάτες που λειτουργούν με την ταμπέλα Spar, με παρουσία σε Κω, Κρήτη, Ζάκυνθο, Αθήνα και Ρόδο.

ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΑΠΟ FRANCHISEE ΤΗΣ ΚΡΗΤΙΚΟΣ

Σε ό,τι αφορά τις εξελίξεις που ακολουθούν τη συμφωνία μεταξύ Μασούτη και Κρητι-



κού και το πώς αυτό το deal διαμορφώνει την επόμενη μέρα του οργανωμένου λιανεμπορίου στην Ελλάδα, οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι αρκετοί συνεργάτες franchise της Κρητικής έχουν ήδη προσεγγίσει την Bazaar εκδηλώνοντας ενδιαφέρον για πιθανή συνεργασία. Από την πλευρά της εταιρείας επισημαίνεται ότι υπάρχει διάθεση να εξεταστεί οποιαδήποτε μελλοντική συνεργασία.

ΟΙ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΗΝ CARREFOUR

Παράλληλα, η Bazaar συνεχίζει τη συνεργασία της με την Carrefour ως προμηθευτής του δικτύου μετά το ναυάγιο της συμφωνίας εξαγοράς από πλευράς της Retail & More για το 37% της εταιρείας. Όπως μαθαίνουμε, είχε καταθέσει πρόταση για την ανάληψη τεσσάρων έως πέντε καταστημάτων Carrefour, τα οποία η Bazaar εκτιμούσε ότι θα μπορούσαν να ενισχύσουν τον κύκλο εργασιών της. Ωστόσο, η Retail & More αποφάσισε να δεχτεί "υψηλότερο προφανώς τίμημα", με απο-

τέλεσμα τα συγκεκριμένα σημεία να περνούν τελικά στην AB Βασιλόπουλος.

ΑΥΞΗΣΗ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ

Στο επενδυτικό σκέλος, η Bazaar ακολουθεί επιλεκτική στρατηγική απόκτησης ακινήτων. Όταν ιδιοκτήτες ακινήτων στα οποία στεγάζονται καταστήματά της αποφασίζουν να προχωρήσουν σε πώληση, η εταιρεία εξετάζει το ενδεχόμενο εξαγοράς του ακινήτου. Ωστόσο διευκρινίζεται ότι η Bazaar δεν επιδιώκει "αλόγιστη επέκταση του χαρτοφυλακίου της, αλλά κινείται μόνο όπου διαπιστώνεται ότι υπάρχει πραγματική αξία επενδυτικά". Στο πλαίσιο αυτό έχουν ήδη αποκτηθεί δύο ακίνητα στην Αττική, ένα στον Πειραιά και ένα στην Καλλιθέα, καθώς εκτιμήθηκε ότι τόσο το τίμημα, όσο και οι συνολικοί όροι των συναλλαγών ήταν ιδιαίτερα ελκυστικοί.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• ΓΕΝΙΚΟΣ ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

ΤΟ ΔΙΛΗΜΜΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑ Ή ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ - ΔΙΕΥΡΥΝΕΤΑΙ Η ΓΚΑΜΑ ΣΤΟ "ΓΙΑΝΝΩΤ'ΚΟ"

Βαθύτερη διεύθυνση στην αγορά γαλακτοκομικών με όχημα το brand "Γιαννωτ'κο", που εξαγόρασε το 2025, και όπλο την ποιτική πρώτη ύλη των παραγωγών-μελών του επιχειρεί ο Γενικός Αγροτικός Συνεταιρισμός Ιωαννίνων "Η Ένωση" (πρώην ΕΑΣ Ιωαννίνων).

Το πλάνο προβλέπει εμπλουτισμό της γκάμας του "Γιαννωτ'κο" με νέους κωδικούς, διεύρυνση του δικτύου διανομής τόσο στο retail, όσο και στην εστίαση, αλλά και απόκτηση ιδιόκτητης μονάδας επεξεργασίας γάλακτος με σεβαστή δυναμικότητα.

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΟ ΚΑΤΣΙΚΙΣΙΟ

Όσον αφορά το πρώτο, στο κωδικολόγιο του "Γιαννωτ'κο" προστέθηκαν πρόσφατα αγελαδινό γιαούρτι, στραγγιστό, "Στην Τσαντίλα" (σ.σ. παραπέμπει στον παραδοσιακό τρόπο παρασκευής) με 5% και 2% λιπαρά, κατσικίσιο γιαούρτι αλλά και κατσικίσιο γάλα. Όπως δηλώνει στο FNB Daily ο Πρόεδρος της Ένωσης, Θανάσης Κατσανάκης, μαζί με τους κωδικούς της σειράς (αγελαδινό γάλα πλήρες και light, πρόβειο 7 ημερών, αγελαδινό γιαούρτι, κεφίρ σε 3 γεύσεις κ.α.) είναι διαθέσιμα στο τοπικό δίκτυο της μικρής λιανικής, σε καταστήματα Σκλαβενίτης, ΑΒ Βασιλόπουλος και σε αλυσίδες μέλη του ΕΛΟΜΑΣ.

Για την ώρα η παραγωγή είναι σχετικά περιορισμένη ωστόσο ο κ. Κατσανάκης δεν κρύβει τη φιλοδοξία της οργάνωσης να βγει το "Γιαννωτ'κο" ακόμα κι έξω από τα σύνορα της Ηπείρου, πάντα με... φαγμένες και ποι-

οτικές προϊοντικές προτάσεις, όπως επίσης και να ενισχυθεί η παρουσία της στο κομμάτι των ζαχαροπλαστέων και των επιχειρήσεων παγωτού όπου έχει οικοδομήσει αρκετές συνεργασίες.

ΣΤΟ +25% ΣΤΟ ΔΩΔΕΚΑΜΗΝΟ ΤΟ ΓΑΛΑ

Για να καταστούν αυτά δυνατά αλλά και για να ενισχύσει ο συνεταιρισμός την παρέμβασή του στην αγορά γάλακτος είναι απαραίτητη μια νέα, ιδιόκτητη και σαφώς μεγαλύτερη γαλακτοκομική μονάδα. Σε αυτή την κατεύθυνση, η Ένωση εξετάζει την εξαγορά υφιστάμενης παραγωγικής μονάδας που θα μπορούσε, έστω με κάποιες επενδύσεις επέκτασης ή/και εκσυγχρονισμού, να υποστηρίξει τον αναπτυξιακό της σχεδιασμό. Εφόσον τελικά δεν βρει αυτό που αναζητά, σύμφωνα με τον κ. Κατσανάκη, θα προχωρήσει στην δημιουργία ενός δικού της, σύγχρονου εργοστασίου. Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι στο 12μηνο που βρίσκεται στην κατοχή της Ένωσης (σ.σ. η εξαγορά του "Γιαννωτ'κο" ανακοινώθηκε πριν από ένα χρόνο, στις αρχές του Ιουλίου 2025) η γαλακτοκομική δραστηριότητα τρέχει, σύμφωνα με τον συνομιλητή μας, με ρυθμό 25%.

ΣΤΑ ΠΕΡΥΣΙΝΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΤΟ Α' ΕΞΑΜΗΝΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΖΟΙΝΟΣ

Αντίθετα, με την κατηγορία του γάλακτος, το οινοποιητικό κομμάτι της Ένωσης, ήτοι η Ζοίνος, μετά την ανάπτυξη 6% που κατέγραψε το

2025, βλέπει στο φετινό εξάμηνο τις πωλήσεις της να κινούνται στα επίπεδο του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος- σε μια αγορά όμως που, όπως τονίζει ο κ. Κατσανάκης, δέχεται ισχυρές πιέσεις και κινείται πτωτικά. "Ο τουρισμός δεν φαίνεται ούτε φέτος να βοηθή και η HoReCa είναι ήδη αρκετά πεσμένη", αναφέρει χαρακτηριστικά.

DATA ΖΟΙΝΟΣ (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 6.940
2023: 6.645
2022: 5.991
2021: 5.209

EBIT

2024: 718
2023: 831
2022: 785
2021: 578

Κέρδη προ φόρων

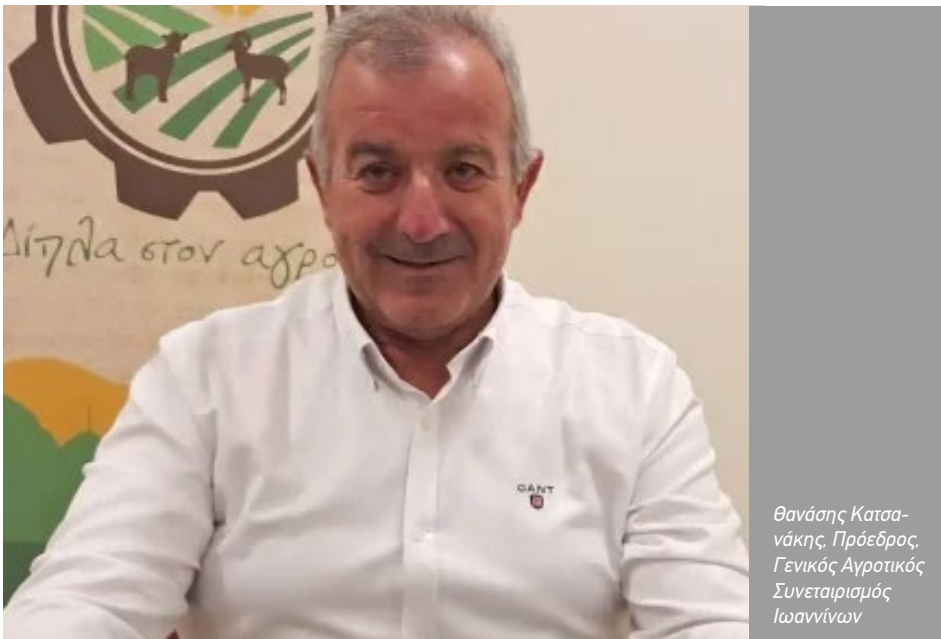
2024: 561
2023: 645
2022: 705
2021: 488

ΣΟΒΑΡΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΣΤΑ ΑΜΠΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΧΑΛΑΖΙ

Ο ίδιος δηλώνει τον προβληματισμό του για τις εκτεταμένες ζημιές που προκάλεσαν οι πρόσφατες χαλαζοπτώσεις στο 1/3 περίπου της αμπελουργικής ζώνης της Ζίτσας, δύο περίπου μήνες πριν την έναρξη του τρύγου. "Είναι στις καταγραφές του ΕΛΓΑ και ελπίζουμε τουλάχιστον να τρέξει γρήγορα η διαδικασία των αποζημιώσεων για τους παραγωγούς", σημειώνει, προσθέτοντας πάντως ότι το γεγονός ότι επλήγη το "μάτι" του αμπελιού δεν αποκλείει οι επιπτώσεις στους εν λόγω αμπελώνες να μην περιοριστούν στη φετινή μόνο χρονιά.

Τέλος, στο κομμάτι της μπίρας, όπως έγραψε σε χθεσινό αποκλειστικό ρεπορτάζ το FNB Daily, η Ζοίνος και οι τρεις ιδρυτές της Ζυθοποιίας Ηπείρου "Στάλα" -που κατείχαν μέχρι πρόσφατα από 50%- απέκτησαν πρόσφατα νέο συνétaιρο, την οικογένεια Φραγκούλη της Πτηνοτροφικής Ιωαννίνων ("Χρυσά Αυγά") που εισήλθαν στην εταιρεία αποκτώντας το 1/3 των μετοχών.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Θανάσης Κατσανάκης, Πρόεδρος, Γενικός Αγροτικός Συνεταιρισμός Ιωαννίνων

• **LIDL AUSTRIA**
ΣΤΑ €2 ΔΙΣ. Ο
ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2025 –
ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ
ΑΠΟ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ
ΤΟΠΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Κύκλο εργασιών €2 δισ. κατέγραψε η Lidl Αυστρίας κατά το οικονομικό έτος 2025, σημειώνοντας αύξηση σχεδόν 7% σε σύγκριση με την αμέσως προηγούμενη χρονιά, χάρη στην αυξημένη επισκεψιμότητα στα καταστήματά της και τη μεγαλύτερη καταναλωτική δαπάνη.

Ο CEO της Lidl Αυστρίας, Michael Kunz, χαρακτήρισε το αποτέλεσμα ως σημαντικό ορόσημο για την εταιρεία, τονίζοντας ότι επιβεβαιώνει τη στρατηγική της έμφασης στην τοπική ποιότητα και τις ανταγωνιστικές τιμές.

ΑΠΟ ΠΟΥ ΠΡΟΗΛΘΕ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Σύμφωνα με την εταιρεία, η ανάπτυξη προήλθε κυρίως από τις κατηγορίες των τοπικών και βιολογικών προϊόντων. Περισσότερο από το 60% των τροφίμων που διατίθενται στα καταστήματα της Lidl στην Αυστρία προέρχονται από εγχώριους παραγωγούς.

Παράλληλα, η σειρά βιολογικών προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας "Ein gutes Stück Heimat" κατέγραψε αύξηση πωλήσεων περίπου 20%, ενώ οι πωλήσεις βιολογικών φρούτων και λαχανικών ενισχύθηκαν κατά περίπου 15%.



Michael Kunz,
CEO, Lidl Austria

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Στο πλαίσιο της περαιτέρω ενίσχυσης της αυστριακής οικονομίας, η Lidl προχωρά στην επέκταση του δικτύου της με τέσσερα νέα καταστήματα στις πόλεις Γκμουντ, Άιζενστατ, Γκράλα και Λιντς. Η ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος αναμένεται έως τα μέσα του 2026, ενώ παράλληλα προγραμματίζεται ο εκσυγχρονισμός υφιστάμενων καταστημάτων.

Η βιωσιμότητα αποτελεί επίσης βασικό πυλώνα της στρατηγικής της εταιρείας. Το 2025, οι πωλήσεις της φυτικής σειράς ιδιωτικής ετικέτας "Vemondo" αυξήθηκαν κατά περισσότερο από 13%, στο πλαίσιο της προσπάθειας εξίσωσης των τιμών των φυτικών προϊόντων με εκείνες των ζωικών. Όπως ανέφερε ο Michael Kunz, η φυτική διατροφή παρα-

μένει κεντρικό στοιχείο της στρατηγικής της Lidl, με στόχο έως το 2030 το 20% των πρωτεϊνών που διατίθενται στην αγορά να προέρχεται από φυτικές πηγές, συμβάλλοντας παράλληλα στην προστασία του κλίματος.

Ο ΣΤΑΘΜΟΣ ΦΟΡΤΙΣΗΣ ΦΟΡΤΗΓΩΝ

Μέχρι το τέλος του 2026 αναμένεται να ολοκληρωθεί η κατασκευή του μεγαλύτερου σταθμού φόρτισης φορτηγών της εταιρείας στο Grobepersdorf, με περίπου 30 σημεία φόρτισης ισχύος 800 kW το καθένα.

Παράλληλα, η Lidl σχεδιάζει να εντάξει ακόμη 42 ηλεκτρικά οχήματα στον στόλο της, με στόχο την πλήρη ηλεκτροκίνηση των δραστηριοτήτων εφοδιασμού στην ανατολική Αυστρία έως τα μέσα του 2027.

• **Debrief** •

Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η "ΕΙΡΗΝΗ ΤΟΥ ΠΥΡΙΤΙΟΥ"

"Αν ο 20ός αιώνας βασίστηκε στο πετρέλαιο και τον χάλυβα, ο 21ος αιώνας βασίζεται στην υπολογιστική και τα ορυκτά που την τροφοδοτούν. Αυτή η ιστορική διακήρυξη χαιρετίζει μια νέα συναίνεση για την οικονομική ασφάλεια, διασφαλίζοντας ότι οι ευθυγραμμισμένοι εταίροι χτίζουν το οικοσύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης του αύριο - από την ενέργεια και τα κρίσιμα ορυκτά έως την κατασκευή και τα μοντέλα υψηλής τεχνολογίας". Με αυτή τη φράση ο υφυπουργός Εξωτερικών των ΗΠΑ, αρμόδιος για την Οικονομική Ανάπτυξη, την Ενέργεια και το Περιβάλλον, Jacob Helberg, περιγράφει την πρωτοβουλία Pax Silica, την "Ειρήνη του Πυριτίου", αν θέλαμε να μεταφράσου-

με τον όρο στα ελληνικά. Τί είναι η Pax Silica; "Η εμβληματική προσπάθεια του State Department για την Τεχνητή Νοημοσύνη και την ασφάλεια της εφοδιαστικής αλυσίδας, προωθώντας νέα συναίνεση για την οικονομική ασφάλεια μεταξύ συμμάχων και αξιόπιστων εταίρων", σύμφωνα με τη σχετική ιστοσελίδα της αμερικανικής κυβέρνησης.

Έχουμε επισημάνει αρκετές φορές στον ρόλο της που θα έχει η τεχνολογία στη διαμόρφωση των νικητών του αύριο. Ειδικά η επανάσταση στην Τεχνητή Νοημοσύνη επιταχύνεται, αναδιοργανώνοντας ολοένα και περισσότερο την παγκόσμια οικονομία και αναδιαμορφώνοντας τις παγκόσμιες αλυσί-

δες εφοδιασμού. Αυτό σημαίνει ιστορικές ευκαιρίες και προκλήσεις, ζήτηση για ενέργεια, κρίσιμα ορυκτά, υποδομές και νέες αγορές που δεν έχουν ακόμη εφευρεθεί.

Γιατί τα αναφέρουμε όλα αυτά. Γιατί από την περασμένη Τετάρτη, η Ελλάδα είναι και επίσημως μέλος της πρωτοβουλίας Pax Silica. Σύμφωνα, δεν θα ορίσει η χώρα μας τις παγκόσμιες εξελίξεις στην AI και τα κρίσιμα ορυκτά. Αλλά δεν θα είναι και αδιάφορος, μακρινός παρατηρητής. Η συμμετοχή στην Pax Silica έχει δυναμικά τη σημασία της. Τα καλά να λέγονται...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@nortice.gr

• **ΒΙΚΟΣ COLA**

ΠΡΟΣΦΟΡΑ 1+1 ΔΩΡΟ ΣΕ SUPER MARKET ΕΩΣ ΤΙΣ 14/07

Από τις 25 Ιουνίου έως και τις 14 Ιουλίου 2026, η Βίκος Cola θα προσφέρεται σε προωθητική ενέργεια 1+1 δώρο σε αλυσίδες super market.

Η συγκεκριμένη ενέργεια τοποθετείται χρονικά σε μια περίοδο αυξημένου ενδιαφέροντος για ποδοσφαιρικές διοργανώσεις, κατά την οποία οι καταναλωτές συγκεντρώνονται

για την παρακολούθηση αγώνων και κοινωνικές στιγμές.

Η καμπάνια συνδέει την κατανάλωση του προϊόντος με τις βραδιές αγώνων, την παρέα και τις επιλογές street food, ενώ η προωθητική ενέργεια 1+1 δώρο ενισχύει το στοιχείο της διπλής κατανάλωσης και της κοινής απόλαυσης.



Η προσφορά αφορά τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο και διατίθεται μέσω super market, με στόχο την ενίσχυση της παρουσίας του προϊόντος στην αγορά κατά τη διάρκεια της ποδοσφαιρικής περιόδου.

Business Maker

ΚΑΛΠΑΖΕΙ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ – ΤΟ TOP 10 ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΚΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ

Η Ιταλία παραμένει με διαφορά ο μεγαλύτερος πελάτης του ελληνικού γιαουρτιού, ενώ οι εξαγωγές συνεχίζουν να τρέχουν με υψηλούς διψήφιους ρυθμούς! Τα τελευταία στοιχεία του International Trade Centre (ITC), που βασίζονται σε δεδομένα της Eurostat, αποτυπώνουν με τον πιο καθαρό τρόπο τη δυναμική που έχει αναπτυχθεί στις διεθνείς αγορές. Οι εξαγωγές ελληνικού γιαουρτιού έφθασαν το 2025 σε αξία τα €552,8 εκατ., έναντι €392,2 εκατ. το 2024, καταγράφοντας αύξηση σχεδόν 41%! Σε σύγκριση με το 2022, η αξία των εξαγωγών έχει υπερδιπλασιαστεί. Η Ιταλία παραμένει ο αδιαμφισβήτητος πρωταγωνιστής. Οι ελληνικές εξαγωγές γιαουρτιού προς τη γειτονική χώρα ανήλθαν σε €219,2 εκατ., από €169,5 εκατ. έναν χρόνο νωρίτερα. Στη δεύτερη θέση βρίσκεται το Ηνωμένο Βα-

σίλειο με εξαγωγές €150,8 εκατ., καταγράφοντας μάλιστα ακόμη ταχύτερη ανάπτυξη από την Ιταλία, καθώς η αύξηση ξεπέρασε το 55%. Η τρίτη μεγαλύτερη αγορά είναι η Γαλλία με €28,4 εκατ., ενώ ακολουθούν το Βέλγιο με €21,5 εκατ. και η Ολλανδία με €19,8 εκατ. Στην πρώτη δεκάδα βρίσκονται επίσης η Δανία, η Γερμανία, η Ιρλανδία, η Αυστρία και η Νορβηγία. Εντυπωσιακό είναι ότι αρκετές από αυτές τις αγορές καταγράφουν ρυθμούς ανάπτυξης άνω του 60% και 70%, γεγονός που δείχνει ότι η γεωγραφική διασπορά των εξαγωγών διευρύνεται. Τα στοιχεία δείχνουν ότι το προϊόν εξελίσσεται σε έναν από τους πιο ισχυρούς προσβευτές της ελληνικής βιομηχανίας τροφίμων στο εξωτερικό.

Το ελληνικό γιαούρτι έχει πάψει εδώ και χρόνια να αποτελεί απλώς μία επιτυχημένη

εξαγωγική κατηγορία. Για αρκετές γαλακτοβιομηχανίες αποτελεί πλέον τη βασική μηχανή ανάπτυξης, σε μια περίοδο όπου η εγχώρια αγορά τροφίμων κινείται με σαφώς χαμηλότερους ρυθμούς. Στελέχη της γαλακτοβιομηχανίας σημειώνουν ότι το ελληνικό γιαούρτι έχει πλέον ξεπεράσει τη φάση της μόδας. Πρόκειται για μια ώριμη κατηγορία με σταθερή παρουσία στα ράφια των ευρωπαϊκών αλυσίδων, γεγονός που επιτρέπει στις επιχειρήσεις να σχεδιάζουν με μεγαλύτερη ασφάλεια τις επενδύσεις τους. Η εικόνα αυτή εξηγεί και τις κινήσεις που παρατηρούνται τα τελευταία χρόνια σε επίπεδο παραγωγικής δυναμικότητας. Μεγάλες γαλακτοβιομηχανίες επενδύουν σε νέες γραμμές παραγωγής, αποθηκευτικούς χώρους και δίκτυα διανομής, καθώς η εξωτερική ζήτηση συνεχίζει να αυξάνεται.

ΤΟ EXIT ΑΠΟ ΤΗΝ MINERVA ΚΑΙ ΤΑ ΑΛΛΑ... ΤΡΙΑ DEALS

Μπορεί η επένδυση στην Dotsoft να βρέθηκε στο επίκεντρο, ωστόσο η αγορά περιμένει με ενδιαφέρον και τα... exit της DECA. Μετά τις συζητήσεις με ισραηλινό επιχειρηματία για πώληση της EZA, τα βλέμματα μοιραία στρέφονται και στην Minerva. Η Minerva αποτελεί μία από τις πιο γνωστές συμμετοχές του χαρτοφυλακίου της DECA και δεν είναι λίγοι εκείνοι που αναζητούν διαρκώς ενδείξεις για το πότε θα ξεκινήσει η διαδικασία αποεπένδυσης. Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν πως δεν υπάρχει κάποια ειλημμένη απόφαση ούτε συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα που να έχει κλειδώσει. Αυτό

που εξετάζεται είναι η κατάλληλη στιγμή και κυρίως οι συνθήκες που θα επιτρέψουν την καλύτερη δυνατή αποτίμηση, αφού ακόμη παράγει κέρδη. Η προτεραιότητα παραμένει η δημιουργία της μέγιστης δυνατής αξίας πριν ληφθεί οποιαδήποτε απόφαση για την έξοδο. Οι ίδιες πηγές αναφέρουν πάντως ότι ο θόρυβος που έχει δημιουργηθεί είναι μεγαλύτερος από την πραγματική κινητικότητα που υπάρχει αυτή τη στιγμή. Η συζήτηση αποκτά μεγαλύτερο ενδιαφέρον επειδή έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η DECA εμφανίζεται ιδιαίτερα δραστήρια. Η διοικητική της ομάδα όπως πληροφο-

ρούμαστε προετοιμάζει ήδη το έδαφος για άλλες τρεις εξαγορές μέσα στο επόμενο... 12μηνο. Το fund διαθέτει ακόμη κεφάλαια και χρόνο πριν ολοκληρωθεί ο κύκλος του Diorama II. Το συγκεκριμένο fund ξεκίνησε το 2022 και πλησιάζει πλέον προς το τελευταίο στάδιο της επενδυτικής του περιόδου. Οι πληροφορίες αναφέρουν ότι αυτή την περίοδο εξετάζονται περίπου δέκα επενδυτικές περιπτώσεις από διαφορετικούς τομείς της οικονομίας. Και επιχειρήσεις που διαθέτουν προοπτικές ανάπτυξης, ισχυρές διοικητικές ομάδες και δυνατότητα περαιτέρω μεγέθυνσης.

Business Insight

LAVIPHARM: ΟΙ 2+1 ΑΣΣΟΙ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ

Ίσως η πιο ενδιαφέρουσα Γενική Συνέλευση μετόχων της Lavipharm, εδώ και πολύ-πολύ καιρό, καθώς για πρώτη φορά έγινε τόσο εμπεριστατωμένος απολογισμός της περιόδου ολικής επαναφοράς της εταιρείας, όσο, κυρίως, επειδή ειπώθηκαν γεγονότα, **δόθηκαν λεπτομερή στοιχεία για την επόμενη περίοδο της Lavipharm.** Έχοντας εδραία τη χρήση του 2025, και άκρως ενθαρρυντικά τα μεγέθη α' τριμήνου, η διοίκηση είχε κάθε λόγο να είναι συγκρατημένα αισιόδοξη.

Συνοπτικά, **πωλήσεις από συνεχιζόμενη δραστηριότητα (προ Rebate & Clawback) €70,03 εκατ. το 2025** (από €61,01 εκατ. το 2024), ενοποιημένα **EBITDA €15,47 (από €10,39 εκατ.), καθαρά κέρδη €5,99 (από €8,98 εκατ.,** λόγω αναγνώρισης εσόδου από αναβαλλόμενη φορολογία ύψους €6,3 εκατ. το 2024, το οποίο προέκυψε από την εκκαθάριση της θυγατρικής εταιρείας LAS AE). Σημειωτέον πως, εξαιρώντας το έκτακτο αυτό έσοδο φόρου από το έτος 2024, τα καθαρά κέρδη της χρήσης εκείνης θα ανέρχονταν σε €2,68 εκατ., ενώ το συγκρίσιμο ποσοστό μεταβολής θα διαμορφωνόταν σε αύξηση 123,2%.

Και για το α' τρίμηνο 2026: πωλήσεις €16,59 εκατ. (από €14,71 εκατ.), μικτό κέρδος €6,58 εκατ. (από €6,03 εκατ.) κ.ο.κ. Τέλη Μαΐου (27/5) ανακοινώνεται η ολοκλήρωση της συναλλαγής για την απόκτηση των αδειών κυκλοφορίας των εμπορικών σημάτων και των δικαιωμάτων εκμετάλλευσης και παραγωγής του Durogesic από την Janssen Global Services. Δεδομένου ότι η συμφωνία είχε ανακοινωθεί στις 9 Απριλίου το διάστημα οριστικοποίησης είναι αρκετά πιο σύντομο, απ' ότι μπορεί να εκτιμούσε η κοινότητα, εξέλιξη που πιθανότατα θα λειτουργήσει

ενισχυτικά των προσπαθειών της διοίκησης για επίτευξη υψηλότερων στόχων.

Game changer η συμφωνία για το Durogesic, σύμφωνα με την παρουσίαση στην Ένωση Θεσμικών (τέλη Απριλίου), με τον Βασίλη Μπαλούμη να δηλώνει στους θεσμικούς, αναλυτές ότι "...η Lavipharm βρίσκεται σε φάση υψηλής ανάπτυξης και ενίσχυσης όλων των οικονομικών της δεικτών. Οι πρόσφατες κινήσεις μας ισχυροποιούν και τη διεθνή παρουσία και επιβεβαιώνουν τη δυνατότητα της εταιρείας να υλοποιεί σύνθετες συμφωνίες και να αξιοποιεί νέες ευκαιρίες στις παγκόσμιες αγορές. Με συνέπεια και επιμονή, συνεχίζουμε την υλοποίηση της στρατηγικής μας, με στόχο τη δημιουργία αξίας". **Κίνηση λαχείο χαρακτήρισαν αναλυτές το deal καθώς υπολογίζεται ότι θα ενισχύσει τον ετήσιο κύκλο εργασιών της κατά περίπου 60%.** Δεδομένου ότι το 2025 οι πωλήσεις διαμορφώθηκαν στα €70 εκατ., ο πρόσθετος κύκλος εργασιών υπολογίζεται γύρω ή και πάνω από τα €35 εκατ. και θα αφορά κατά κύριο λόγο εξαγωγές. Οι εκτιμήσεις αυτές θεωρούνται ως αρκετά "ασφαλείς" καθώς το φάρμακο ήδη κυκλοφορεί ανά τον κόσμο και έχει καταγεγραμμένες επιδόσεις. Βασικό σημείο καμπής, όπως προέκυψε από την χθεσινή Γενική Συνέλευση **η μετατόπιση το 2027 των πωλήσεων από 2/3 στην Ελλάδα, στο 2/3 στο εξωτερικό,** έχοντας ως βατήρα την αύξηση πωλήσεων κατά περίπου 24% στο εξάμηνο.

Πρακτικά, οι πωλήσεις Durogesic στις μεγάλες αγορές θα ξεκινήσουν τον Νοέμβριο και **τον Δεκέμβριο η Lavipharm θα βρίσκεται σε όλες τις αγορές, μεγάλου εμπορικού ενδιαφέροντος.** Προοπτικά η παραγωγική διαδικασία θα

μεταφερθεί στις εγκαταστάσεις της εταιρείας στην Παλλήνη (όπου υπάρχει διαθέσιμη παραγωγική δυναμικότητα, άλλωστε πρόκειται για διαδερμικό φάρμακο, τομέας όπου η εταιρεία διαθέτει σημαντική τεχνογνωσία).

Μάλιστα, όταν το προϊόν έρθει εδώ, η παραγωγή θα ανέλθει σε επίπεδα-ρεκόρ, με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει στην τελική γραμμή αποτελεσμάτων (κύκλος εργασιών, περιθώριο κέρδους/απόδοσης επένδυσης, καθαρής κερδοφορίας). Η πολύ μεγάλη αύξηση του κύκλου εργασιών που θα προέλθει από την εξαγορά του φαρμάκου Durogesic ή οποιουδήποτε άλλου ακολουθήσει στο μέλλον, δεν συμπεριλαμβάνεται στο πενταετές business plan που είχε ανακοινωθεί το 2025 όταν στην εταιρεία μιλούσαν για διπλασιασμό των πωλήσεων στην 5ετία. Ωστόσο, όπως διευκρίνισε (στην ΕΘΕ) ο CFO, **το deal για το Durogesic αναμένεται να έχει επίδραση στην αξία των μετόχων,** οδηγώντας σε αύξηση των ετήσιων εσόδων κατά 60% μετά την εξαγορά και στοχεύοντας σε EBITDA margin στο σύνολο της δραστηριότητας της εταιρείας μεγαλύτερο από 37%, μέγεθος αντίστοιχο πολυεθνικών του κλάδου. Παράλληλα επιταχύνεται σημαντικά η αναπτυξιακή πορεία χωρίς την ανάγκη νέων επενδύσεων σε μηχανολογικό εξοπλισμό. Καταληκτικά, **η Lavipharm τοποθετείται σε ισχυρότερη θέση για μελλοντικές συνεργασίες και εξαγορές (M&A),** επιβεβαιώνοντας την ικανότητα της διοίκησης να υλοποιεί κινήσεις που δημιουργούν αξία στους μετόχους.

Στα €1,5820 η τιμή της μετοχής, στα €3 έχει θέσει τον πήχη η Χρυσοχοϊδης χρηματιστηριακή (και παλαιότερα τα 2 ευρώ η Ambrosia Capital, μένει να φανεί εάν θα επιβεβαιωθούν οι προβλέψεις των παραγόντων της εταιρείας.

• **ΒΙΟΖΩΚΑΤ**

**ΣΤΟ +5% ΟΙ ΟΓΚΟΙ ΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ
– ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΦΕΤΟΣ**

Με αύξηση 5% στον όγκο πωλήσεων κινήθηκε στο α' πεντάμηνο του 2026 η Βιοζωκάτ, σε μια περίοδο κατά την οποία η αγορά του αιγοπρόβειου γάλακτος εξακολουθεί να επηρεάζεται από τις επιπτώσεις των ζωονόσων, οι οποίες έχουν περιορίσει το ζωικό κεφάλαιο σε πανελλαδικό επίπεδο. Σύμφωνα με πηγές της εταιρείας που μιλούν στο Fnb Daily, η επίδοση αυτή αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα δεδομένων των συνθηκών που επικρατούν στον κλάδο. Υπενθυμίζεται ότι η εταιρεία διατηρεί ηγετική θέση στις ζωοτροφές για αιγοπρόβατα.

Η ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ 2026

Για το σύνολο του 2026, η εκτίμηση είναι ότι ο όγκος πωλήσεων θα αυξηθεί κατά περίπου 10%. Η πρόβλεψη βασίζεται αφενός στη διατηρούμενη ζήτηση για αιγοπρόβειο γάλα, η οποία συνδέεται με τη δυναμική των εξαγωγών φέτας και την ανάγκη για ποιοτικές ζωοτροφές, και αφετέρου στη διεύρυνση του πελατολόγιου στον κλάδο της πάχυνσης μοσχαριών. Αξίζει να αναφερθεί ότι πέρυσι η εταιρεία διέθεσε στην αγορά 100.000 τόνους ζωοτροφών και κατέγραψε κύκλο εργασιών €41,5 εκατ.

ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ 60 ΧΡΟΝΙΑ

Η Βιοζωκάτ, της οικογένειας Τριανταφύλλου, συμπλήρωσε πριν λίγες ημέρες 60 χρόνια λειτουργίας, με την επέτειο να συμπίπτει με μια



Δημήτρης Τριαντάφυλλου, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Αλέξανδρος Τριαντάφυλλου, Αντιπρόεδρος, Βιοζωκάτ

περίοδο κατά την οποία ενισχύει την παρουσία της στην αγορά ζωοτροφών, επενδύοντας τόσο στη διεύρυνση του πελατολόγιου της, όσο και στην περαιτέρω ενίσχυση της παραγωγικής της δραστηριότητας, διατηρώντας σταθερή τη θέση της στον κλάδο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

Editorial

Απεταξάμην το 2010

Συνεχίζοντας τη συζήτηση για το πού βρισκόμαστε σήμερα, τί περάσαμε στην κρίση και αν και τί μάθαμε από αυτή, μεταφέρω το τί είπε ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδας, Γιάννης Στουρνάρας, μιλώντας στην Athens Voice.

Πρώτον, να μην ξαναπάμε εκεί που ήμασταν το 2010. Στον υπερβολικό δανεισμό.

Δεύτερον, να υπάρξει συναίνεση στην πολιτική της δημοσιονομικής υπευθυνότητας. Δηλαδή, η χώρα να παράγει πρωτογενή πλεονάσματα για να πληρώνει τους τόκους και να μπορεί να μειώνει το ακόμα μεγάλο δημόσιο χρέος.

Τρίτον, συναίνεση ζήτησε και στο να προσέχουμε ως κόρη οφθαλμού το τραπεζικό σύστημα για να μπορεί με ασφάλεια να δέχεται τις καταθέσεις του ελληνικού λαού και με ασφάλεια να δανείζει σε επιχειρήσεις.

Και τέλος, συναίνεση στις επενδύσεις και τις μεταρρυθμίσεις, με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας. Και, πολύ σημαντικό, όρισε τί εστί παραγωγικότητα: "Παραγωγικότητα δεν σημαίνει ότι σας βάζω εσάς να δουλεύετε πιο πολλές ώρες, όχι. Παραγωγικότητα σημαίνει ότι σας εξοπλίζω με καλύτερα μηχανήματα. Αυξάνοντας, λοιπόν, την παραγωγικότητα, μπορώ να δώσω μεγαλύτερους μισθούς. Μπορώ να συγκλίνω το επίπεδο ευημερίας με το επίπεδο της Ευρώπης σήμερα και χωρίς να δημιουργώ μακροοικονομικές ανισορροπίες". Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SECRETRECIPE

Έρχονται δύο νέα project στον Κεραμεικό

Αναβαθμίζεται διαρκώς γαστρονομικά η περιοχή του Κεραμεικού, στο κέντρο της Αθήνας. Έτσι, μετά τη νέα είσοδο του Focu Sauvage, το Fnb Daily πληροφορείται ότι, στη γειτονιά του σταθερά ποιοτικού, Osteria Mamma, και του μπόέμ Argamando, ετοιμάζονται για τον χειμώνα δύο ακόμα ενδιαφέροντα εστιατορικά project. Τα αναμένουμε με ενδιαφέρον. Λεπτομέρειες, προσεχώς...