

Να αγαπάς την ευθύνη



**Μια ευθύνη που αναλαμβάνουμε με πράξεις,
επενδύοντας στο περιβάλλον:**

- Plastic Free Greece: 20 τόνοι απορριμμάτων από 113 υποθαλάσσιους και παράκτιους καθαρισμούς.
- Αναδασώσεις: Περισσότερα από 17.800 ενήλικα δέντρα για περιβαλλοντική αποκατάσταση με τη We4all.
- Ενέργεια: 100% πράσινη ηλεκτρική ενέργεια από το 2022.

*Τα απολογιστικά στοιχεία υπολογίζονται από την έναρξη της κάθε συνεργασίας έως τον Φεβρουάριο 2026.





FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΕΜΠΤΗ 11 ΙΟΥΝΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2343

Editorial

Στο Χιλιοστό (σωθήκαμε)

Debrief

Διάβρωση

Business Maker

- Uber, efood και η πίεση για νέα... συμβόλαια
- ΔΕΛΤΑ: Οι μνηστήρες και ο λογαριασμός που τρομάζει

Business Insight

Τα επόμενα βήματα (στο άγνωστο) της ΕΚΤ και η εκτίμηση-σοκ της BofA

SecretRecipe

Και στο βάθος... νέα εξαγορά



• ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ (CIRCANA)

Διψήφια ανάπτυξη στο α' τρίμηνο
– Στα €66,9 εκατ. οι πωλήσεις
στα super market



• ΑΓΡ. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΜΕΣΟΤΟΠΟΥ

Βαρύ κόστος από το lockdown
στην Λέσβο λόγω του αφθώδους
πυρετού



• STARBUCKS

Εξετάζει πώληση μεριδίου
της δραστηριότητάς της
στην Ιαπωνία



• OENOPS WINES

Οκτώ χρυσά στο Mundus Vini
– Η στρατηγική για το εξωτερικό



3rd Annual Real Estate Conference
Αγορά σε Μετάβαση:
Επένδυση, Στέγαση και η Πόλη του Αύριο

INTERCONTINENTAL ATHENAEUM ATHENS

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής
και Οικογένειας



ΔΗΜΟΣ
ΑΘΗΝΑΙΩΝ

ΤΡΙΤΗ
16 Ιουνίου
2026

POWERED BY
NOTICE
CORPORATE & BUSINESS

viva

Νέες απολαυστικές γεύσεις έρχονται να εμπλουτίσουν τους χυμούς viva, προσφέροντας φρουτένιους συνδυασμούς που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες προτιμήσεις και ανανεώνουν την κατηγορία.



Ανακαλύψτε τον κόσμο των χυμών viva και ζήστε την online εμπειρία!

Instagram: viva_juices | Facebook: χυμοι.viva

**Taste it. Enjoy it.
... or simply, love it!**

• **ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΜΕΣΟΤΟΠΟΥ**
ΒΑΡΥ ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟ ΤΟ LOCKDOWN ΣΤΗΝ ΛΕΣΒΟ
ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΑΦΘΩΔΟΥΣ ΠΥΡΕΤΟΥ

Βαρύ είναι το τίμημα του ιδιότυπου lockdown που έχει επιβληθεί στην Λέσβο λόγω του αφθώδους πυρετού, περιορίζοντας τις τοπικές γαλακτοκομικές και τυροκομικές επιχειρήσεις σε λιγοστές πωλήσεις εντός του νησιού, με συνέπειες που ξεφεύγουν από το στενό χρονικό ορίζοντα των επόμενων μηνών.

Για τον Αγροτικό Κτηνοτροφικό Συνεταιρισμό Μεσοτόπου που εδώ και χρόνια βρίσκεται σε τροχιά ανάπτυξης, με τοποθετήσεις στο οργανωμένο λιανεμπόριο, δικό του δίκτυο καταστημάτων -μεταξύ αυτών, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη- και μια σταθερά αυξανόμενη εξαγωγική δραστηριότητα, η σημερινή κατάσταση ισοδυναμεί με ξεκάθαρο πτωχισμό. "Πέρυσι ο κύκλος εργασιών μας διαμορφώθηκε μεταξύ €13 και €14 εκατ. Φέτος εκτιμούμε ότι θα κλείσουμε τουλάχιστον €4-€5 εκατ. χαμηλότερα", δηλώνει στο FNB Daily ο Γενικός Διευθυντής, Μανώλης Κωνσταντιδέλλης. "Αρκεί να σας πω ότι το 2025 στο διάστημα 15 Μαρτίου- 15 Απριλίου είχαμε κάνει πωλήσεις €1,5 εκατ. Φέτος, μετά βίας φτάσαμε τις €50 χιλ.", συμπληρώνει.

DATA ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΜΕΣΟΤΟΠΟΥ

Κύκλος Εργασιών: €13-€14 εκατ. *

Μέλη: 170

Εργαζόμενοι: 45

Καταστήματα: 6

*Εκτίμηση για 2025

ΣΤΟΝ ΠΑΓΟ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η απώλεια αυτή αποτυπώνει, μεταξύ άλλων, τόσο την αδυναμία τροφοδότησης των 3 παντοπωλείων- καταστημάτων εκτός Λέσβου (σε Ηλιούπολη Αττικής, Καλαμαριά Θεσσαλονίκης και Λήμνο), όσο και εξαγωγές σε Γαλλία, Ρουμανία, Κύπρο και Αγγλία, που είχε οικοδομήσει τα τελευταία χρόνια, με προμετωπίδα τη φέτα, και οι οποίες ουδείς ξέρει αν μπορούν να ανακτηθούν. "Εφόσον μιλάμε κατά κύριο λόγο για φέτα και όχι για κάποιο ιδιαίτερο τοπικό τυρί, από τη στιγμή που εμείς αδυνατούμε να ανταποκριθούμε- λόγω της απαγόρευσης, όχι για παραγωγικούς λόγους- είναι λογικό οι πελάτες μας να στραφούν σε άλλους προμηθευτές για να καλύψουν το κενό στο ράφι τους. Και με τόσα τυροκομεία ανά την Ελλάδα, δεν νομίζω ότι δυσκολεύτηκαν", επισημαίνει ο κ. Κωνσταντιδέλλης.



Μανώλης Κωνσταντιδέλλης, Γενικός Διευθυντής, Αγροτικός Κτηνοτροφικός Συνεταιρισμός Μεσοτόπου

Η ΧΑΜΕΝΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΤΟ ΚΑΤΑΡ
ΓΙΑ ΤΟ FROZEN YOGURT

Πέρα από χτισμένες και δοκιμασμένες συμφωνίες, χάνονται και νέες, πολλά υποσχόμενες, όπως αυτή για την εξαγωγή του frozen yogurt που μόλις φέτος κυκλοφόρησε ο συνεταιρισμός στο Κατάρ. "Είχαμε κλείσει μια πολύ καλή εξαγωγική δουλειά η οποία θα έδινε σημαντική ώθηση στο νέο προϊόν. Όμως πλέον, όπως καταλαβαίνετε, δεν μπορεί να εκτελεσθεί", εξηγεί. Το frozen yogurt διατίθεται σε τρεις γεύσεις (κλασικό, βύσσινο, αλμυρή καραμέλα) και βασίζεται στο παραδοσιακό πρόβειο γιαούρτι του νησιού, έχοντας ωστόσο -λόγω της κατάψυξης- ένας σαφές πλεονέκτημα σε ό,τι αφορά στις εξαγωγές.

Στον πάγο μπαίνουν και οι συζητήσεις για είσοδο σε μεγάλη αλυσίδα του οργανωμένου λιανεμπορίου. Σε αυτό το κανάλι, ο Αγροτικός Κτηνοτροφικός Συνεταιρισμός Μεσοτόπου έκανε το ντεμπούτο του την τελευταία διετία στα Market In, με μια συμφωνία που μάλιστα, σύμφωνα με τον κ. Κωνσταντιδέλλη, είχε πανελλαδική εμβέλεια.

ΣΤΟ 30% Η ΑΠΩΛΕΙΑ ΖΩΙΚΟΥ
ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Όπως αναφέρει ο συνομιλητής μας, από τους 12-15 τόνους ημερησίως η παραγωγή γαλακτος του συνεταιρισμού-που αριθμεί 170 μέλη- έχει πλέον υποχωρήσει στους 4 τόνους ενώ έχει χαθεί το 30% του ζωικού κε-

φαλαίου του. Ο ίδιος έχει χάσει μέχρι στιγμής 1.800 ζώα. "Συνολικά, από τα 400-450 χιλ. πρόβατα που υπήρχαν στο νησί, στο λάκκο έχουν μπει τα 70 χιλ. και συνεχίζουμε να έχουμε κρούσματα", αναφέρει χαρακτηριστικά. Το ελπιδοφόρο είναι, όπως διευκρινίζει, ότι με την αυστηρή ιχνηλάτηση ο ρυθμός εμφάνισης νέων κρουσμάτων έχει υποχωρήσει αισθητά "και ευχόμαστε αυτό να συνεχιστεί".

ΒΑΡΥ ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΣΤΟ ΝΗΣΙ

Πέρα από το οικονομικό όμως, υπάρχει και ο κοινωνικός, όπως και ο ψυχολογικός αντίκτυπος. "Υπάρχει αυτή τη στιγμή ένα πολύ βαρύ κλίμα, μια γενικευμένη απαισιοδοξία και θλίψη που τη διαπιστώνει κανείς με το πατάει το πόδι του στο νησί", υπογραμμίζει ο κ. Κωνσταντιδέλλης.

"Το λυπηρό είναι ότι δεν υπάρχει καμία ουσιαστική βοήθεια από την Πολιτεία ως τώρα. Έχουμε καταθέσει προτάσεις, όπως πχ για τη χορήγηση επιστρεπτέας προκαταβολής ή για την ενεργοποίηση ενός χρηματοδοτικού εργαλείου ειδικά για τις επιχειρήσεις της Λέσβου μέσω της Αναπτυξιακής Τράπεζας. Καμία όμως δεν έχει εισακουσθεί ενώ κενές παραμένουν ως τώρα τουλάχιστον και οι υποσχέσεις για αναστολή φορολογικών υποχρεώσεων", καταλήγει.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

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


Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ



Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Καθαρό. Σαν την αλήθεια.

arreona.gr   arreona.water



• **OENOPS WINES**
ΟΚΤΩ ΧΡΥΣΑ ΣΤΟ MUNDUS VINI
- Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΓΙΑ ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Οκτώ χρυσά μετάλλια απέσπασε η Oenops Wines στον 38ο διεθνή διαγωνισμό Mundus Vini, επιτυγχάνοντας το απόλυτο "8 στα 8" με όλα τα κρασιά που συμμετείχαν να διακρίνονται με χρυσή διάκριση.

Η επιτυχία αυτή συμπύκνωση με τη συμπλήρωση δέκα ετών λειτουργίας της εταιρείας, με έδρα την Δράμα, η οποία δραστηριοποιείται στον χώρο του ελληνικού κρασιού όπως σχολίασε στο Fnb Daily η Ελένη Μιχαηλίδη, επικοινωνιολόγος της εταιρείας.

ΠΟΙΑ ΚΡΑΣΙΑ ΒΡΑΒΕΥΤΗΚΑΝ

Σύμφωνα με την εταιρεία, τα κρασιά που βραβεύτηκαν είναι τα εξής:

- Iconio
- Anomon
- Xinomavro
- Limniona
- APLA Red
- APLA Rosé
- APLA White
- Vindiano

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΙ ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΑΝΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Όπως ανέφερε η κα. Μιχαηλίδη, η Oenops Wines έχει αναπτύξει ένα μοντέλο παραγωγής, βασισμένο σε συνεργασίες με αμπελοουργούς από διαφορετικές περιοχές της χώρας, χωρίς ιδιόκτητους αμπελώνες.

Η στρατηγική αυτή, όπως σημειώνεται, αποσκοπεί στην ανάδειξη του χαρακτήρα κάθε ποικιλίας μέσα από διαφορετικά terroirs, με στόχο την αυθεντική έκφραση του ελληνικού αμπελώνα.

Στο καρτοφυλάκιο της εταιρείας, η σειρά APLA βασίζεται σε blends, ενώ οι υπόλοιπες ετικέτες κινούνται κυρίως σε μονοποικιλιακές εκφράσεις.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η εταιρεία διατηρεί εμπορική παρουσία στην ελληνική αγορά, με διανομή στις μεγάλες αλυσίδες super market, τοπικά καταστήματα στην Δράμα, αλλά και επιλεγμένα σημεία λιανικής σε όλη τη χώρα.

Παράλληλα, συνεργάζεται με ξενοδοχειακές μονάδες και εστιατόρια τόσο στη νησιωτική, όσο και στην ηπειρωτική Ελλάδα, ενισχύοντας την παρουσία της στον κλάδο της εστίασης και της φιλοξενίας.

Σε διεθνές επίπεδο, περίπου το 40%-45% της παραγωγής κατευθύνεται σε αγορές του



Νίκος Καρατζάς, Ιδρυτής, Oenops Wines

εξωτερικού, με παρουσία στην Ευρώπη, την Αμερική και την Ασία. Όπως επισημαίνεται από την εταιρεία, κάθε αγορά αξιολογείται με βάση την αποδοχή της φιλοσοφίας του brand και της οινικής του ταυτότητας.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΕΤΙΚΕΤΕΣ

Σύμφωνα με την κα Μιχαηλίδη, η Oenops Wines προχωρά σε ετήσιες εκπλήξεις μέσω νέων λανσαρισμάτων, ενώ και φέτος αναμένεται νέα ετικέτα στο καρτοφυλάκιο της εταιρείας.

Οι συνεργασίες με παραγωγούς και συνεργάτες χαρακτηρίζονται μακροχρόνιες, ενώ δεν έχουν καταγραφεί ζητήματα στο ανθρώπινο δυναμικό. Ως βασική πρόκληση για τον κλάδο συνολικά αναδεικνύεται η κλιματική αλλαγή και οι επιπτώσεις της στις συνθήκες καλλιέργειας.

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ

Κεντρικός στόχος της Oenops Wines, όπως τονίζεται, είναι η διατήρηση της αυθεντικότητας και της προσβασιμότητας προς το καταναλωτικό κοινό, με έμφαση στη συνέχεια της πορείας της εταιρείας στη δεύτερη δεκαετία λειτουργίας της.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



• **METRO**
ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ BE-LIVE ΓΙΑ ΣΤΗΡΙΞΗ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά, ο όμιλος METRO (My market και METRO Cash & Carry) ανανεώνει τη συνεργασία του με τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό Be-Live και καλύπτει εξ ολοκλήρου το κόστος θεραπείας υποβοηθούμενης αναπαραγωγής για τρεις εργαζομένους της, όπως ανακοινώνει. Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική της εταιρείας για στήριξη της οικογένειας και του ανθρώπινου δυναμικού της.

ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Με αφορμή τη Γιορτή της Μητέρας (10 Μαΐου) και τη Γιορτή του Πατέρα (21 Ιουνίου), η εταιρεία συνεχίζει δράσεις κοινωνικού χαρακτήρα που στοχεύουν στη στήριξη της οικογένειας και στη διευκόλυνση ζευγαριών με προβλήματα υπογονιμότητας να αποκτήσουν παιδί.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάζονται, η συνεργασία με την Be-Live έχει ήδη οδηγήσει σε ουσιαστικά αποτελέσματα, καθώς με την ολοκλήρωση της τελευταίας χρονιάς του προγράμματος έχουν γεννηθεί συνολικά τρία υγιή μωρά, ενώ υπάρχουν και τρεις εγκυμοσύνες σε εξέλιξη, γεγονός που αποδίδεται στον θετικό αντίκτυπο της πρωτοβουλίας.

ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όλους τους εργαζομένους της METRO στην Ελλάδα. Η επιλογή των τριών ωφελούμενων πραγματοποιείται από τον οργανισμό Be-Live με διαφάνεια, βάσει ιατρικών, κοινωνικών και οικονομικών κριτηρίων, με προϋπόθεση ότι ένας από τους δύο συντρόφους εργάζεται στην εταιρεία.

Καφές 1,80€;



Για τα μέλη του
CLUB
χαμόγελα 🔥

ΑΚΡΑΪΟ!

Ισχύει μέχρι 14/06/2026 στα καταστήματα με την ειδική σήμανση.
Αφορά καφέ κανονικού μεγέθους. Εξαιρούνται οι Latte, Vegan, Lacto Free & Crema.

CLUB
χαμόγελα

E-ORDER
www.gregorys.gr
f d i
gregorys.gr gregorysgr gregorysgr



Γρηγόρης

• ΝΕΑ ΓΕΩΡΓΙΑ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΥΔΑΤΩΝ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΥ GREEN ATTICA DAY 2026

Ο οργανισμός Νέα Γεωργία Νέα Γενιά συμμετείχε στο φεστιβάλ Green Attica Day, διοργανώνοντας συζήτηση με θέμα τη διαχείριση των υδάτινων πόρων στην αγροδιατροφή. Στο πάνελ συμμετείχαν:

- ο Νικόλαος Δέρκας, Πρόεδρος του Οργανισμού Διαχείρισης Υδάτων Θεσσαλίας (ΟΔΥΘ) και καθηγητής στο Τμήμα Αξιοποίησης Φυσικών Πόρων και Γεωργικής Μηχανικής του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών
- η Έφη Λαζαρίδου, CEO της Νέας Γεωργίας Νέας Γενιάς
- ο Δημήτρης Κουρούσιος, παραγωγός βιολογικών οσπρίων και λαχανικών από τον Φενεό

ΠΟΙΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΕΠΙΣΗΜΑΝΘΗΚΑΝ

Κατά τη διάρκεια της συζήτησης επισημάνθηκε η ανάγκη λήψης πρωτοβουλιών για τη διαχείριση των υδάτων στον αγροδιατροφικό τομέα, καθώς περίπου το 80% της συνολικής κατανάλωσης νερού στη χώρα αφορά τη γεωργία.

Η κ. Γεωργιοπούλου αναφέρθηκε στα στοιχεία που καταγράφουν σημαντικές διαφοροποιήσεις στις καιρικές συνθήκες ανά περιοχή της χώρας, σημειώνοντας ότι ο χειμώνας 2025-2026 ήταν ένας από τους πιο βροχερούς των τελευταίων δεκαετιών, ενώ περιοχές όπως η Ανατολική Κρήτη εξακολουθούσαν να αντιμετωπίζουν συνθήκες έντονης ξηρασίας.



Ο κ. Δέρκας παρουσίασε την εικόνα του αγροτικού τομέα όσον αφορά τη διαχείριση των υδάτων, σημειώνοντας ότι η άρδευση εξακολουθεί να βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στους υπόγειους υδάτινους πόρους. Όπως ανέφερε, παρά τις επιμέρους βελτιώσεις που έχουν καταγραφεί σε ορισμένες περιφέρειες, δεν έχουν ακόμη υλοποιηθεί εκτεταμένες παρεμβάσεις για την αποδοτικότερη διαχείριση των υδάτων.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΙΑ

Αναφερόμενος στην Θεσσαλία, σημείωσε ότι παραμένουν προκλήσεις ως προς την οργάνωση και την παρακολούθηση της κατανάλωσης νερού, τονίζοντας την ανάγκη ακριβούς καταγραφής των υδατικών χρήσεων στον θεσσαλικό κάμπο. Παράλληλα, υποστήριξε ότι η ευρύτερη εφαρμογή πρακτικών άρδευσης ακριβείας, προσαρμοσμένων στις πραγματικές ανάγκες των καλλιεργειών, θα μπορούσε να οδηγήσει σε σημαντική εξο-

κονόμηση νερού.

Από την πλευρά του, ο κ. Κουρούσιος μετέφερε την εμπειρία του ως παραγωγός, επισημαίνοντας ότι οι επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής είναι πλέον εμφανείς στην αγροτική παραγωγή.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ

Η κ. Λαζαρίδου αναφέρθηκε στην εμπειρία του οργανισμού από τη συνεργασία του με παραγωγούς σε όλη τη χώρα, σημειώνοντας ότι εξακολουθεί να υπάρχει ανάγκη περαιτέρω εκπαίδευσης σε θέματα κλιματικής αλλαγής, διαχείρισης φυσικών πόρων και υιοθέτησης σύγχρονων πρακτικών. Όπως τόνισε, η ανάδειξη καλών παραδειγμάτων, η ενθάρρυνση των παραγωγών και η ενίσχυση της ευαισθητοποίησης γύρω από τα ζητήματα διαχείρισης νερού αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για τη μετάβαση σε πιο βιώσιμα παραγωγικά πρότυπα.

• ΙΟΝΙΚΙ ΧΟΡΗΓΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Η Ιονικί συμμετείχε ως χορηγός σε δύο δράσεις που πραγματοποιήθηκαν στην Θεσσαλονίκη, στο πλαίσιο πρωτοβουλιών με κοινωνικό και ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα. Στις 16 Μαΐου, η εταιρεία υποστήριξε το ORME SKG Run Club, προσφέροντας γλυκά κεράσματα στους συμμετέχοντες. Η δράση είχε ως στόχο την προώθηση της άθλησης, της ευεξίας και της κοινωνικής συμμετο-

χής. Παράλληλα, η Ιονικί συμμετείχε στην επετειακή εκδήλωση για τη συμπλήρωση τριών ετών λειτουργίας του IASIS | At Work. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης παρουσιάστηκε το έργο του Κέντρου Ημέρας Υποστήριξης Εργαζομένων και Ανέργων, το οποίο παρέχει υποστήριξη σε άτομα που αντιμετωπίζουν εργασιακές και ψυχοκοινωνικές προκλήσεις.



• **ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΔΥΤ.ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ**

ΣΤΟ +20% Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΜΕ ΤΙΣ ΝΕΕΣ ΖΩΤΡΟΦΕΣ - ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ €1,5 ΕΚΑΤ. ΣΤΑ ΕΦΟΔΙΑ

Άμεσο φαίνεται ότι είναι το αντίκρισμα στην παραγωγικότητα και, κατ' επέκταση, στην τσέπη των μελών του Αγροτικού Συνεταιρισμού Αγελαδοτρόφων και Προβατοτρόφων Δυτικής Θεσσαλίας, από το νέο εργοστάσιο ζωοτροφών στη Λαζαρίνα Καρδίτσας που έχει τεθεί σε λειτουργία από τον περασμένο Σεπτέμβριο. Όπως δηλώνει στο FNB Daily ο Πρόεδρος του συνεταιρισμού, Γιώργος Βαϊόπουλος, οι αιγοπροβατοτρόφοι διαπιστώνουν κατά μέσο όρο μια αύξηση της τάξης του 20% στο εισκομιζόμενο γάλα μέχρι στιγμής, χωρίς να έχουν προχωρήσει σε κάποια άλλη αλλαγή στην παραγωγική διαδικασία. "Είναι η ποιότητα της ζωοτροφής που κάνει τη διαφορά", αναφέρει χαρακτηριστικά.

ΣΤΑ €4,8 ΕΚΑΤ. ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟΥ

Το εργοστάσιο που εγκαινιάστηκε επίσημα το Νοέμβριο του 2025 έχει παραγωγική δυναμικότητα 10 τόνων σύνθετων ζωοτροφών σε μορφή πέλλετ την ώρα και είναι πλήρως αυτοματοποιημένο. Αποτελεί τον καρπό επένδυσης €4,8 εκατ. που εντάχθηκε στο Ταμείο Ανάκαμψης με επιδότηση 45%. Ο συνεταιρισμός συμμετείχε με €1,7 εκατ. από ίδια κεφάλαια και €1 εκατ. από δανεισμό. Απευθύνεται κατά κύριο λόγο στα μέλη του συνεταιρισμού στα οποία παρέχεται πίστωση 1 μήνα, χωρίς ωστόσο να αποκλείονται και οι εξωτερικές συνεργασίες με άλλους

συνεταιρισμούς, οργανώσεις και άλλους πελάτες κατόπιν συνεννόησης. Πρόσφατα ο συνεταιρισμός ξεκίνησε την παραγωγή φυράματος για πάχυνση μωσαχίων, με εξίσου ενθαρρυντικά αποτελέσματα.

DATA

Κύκλος εργασιών: ~ €35 εκατ.
Μέλη: 600
Ετήσιο τονάζ γάλακτος (όλων των ειδών): 22 χιλ. τόνοι
Εργαζόμενοι: 70
Δυναμικότητα εργοστ. ζωοτροφών: 10 τόνοι/ώρα

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Έχοντας πίσω 13 χρόνια ζωής, ξεκινώντας με μια μαγιά 37 κτηνοτρόφων και με μετοχικό κεφάλαιο €20 χιλ., σήμερα αριθμεί 600 μέλη που παράγουν 12.000 τόνους πρόβειου, 8.000 τόνους αγελαδινού και 2.000 τόνους γίδινου γάλακτος ετησίως. Μάλιστα, περίπου το 20% εξ αυτών είναι μικροί παραγωγοί, με τονάζ 10-15 τόνων ετησίως. Στα σχέδια της διοίκησης είναι η δημιουργία ενός μεγάλου κέντρου αγροτικών εφοδίων, ειδικότερα σπόρων και φυτοπροστατευτικών για τις ανάγκες των μελών του, σε ιδιόκτητη έκταση



Γιώργος Βαϊόπουλος, Πρόεδρος, Αγροτικός Συνεταιρισμός Αγελαδοτρόφων και Προβατοτρόφων Δυτικής Θεσσαλίας

17-18 στρεμμάτων που έχει αγοραστεί δίπλα στο εργοστάσιο, κάτι για το οποίο θα χρειαστούν, μεταξύ άλλων, νέοι αποθηκευτικοί χώροι. Το κόστος της εν λόγω επένδυσης εκτιμάται σε €1,5 εκατ. Αντίθετα, στα πλάνα δεν συμπεριλαμβάνεται η παραγωγή έτοιμου προϊόντος (πχ εμφιαλωμένο γάλα, τυρί, γιαούρτι) για το κανάλι της λιανικής. "Δραστηριοποιούμαστε στο κομμάτι του κρούου γάλακτος, δηλαδή διαχειριζόμαστε και συλλέγουμε το γάλα των μελών μας, το οποίο στη συνέχεια διαθέτουμε στη μεταποιητική βιομηχανία", εξηγεί ο κ. Βαϊόπουλος, προσθέτοντας ότι σε αυτό το πλαίσιο στα μέλη παρέχονται παγολεκάνες ενώ η συλλογή γίνεται με 7 ιδιόκτητα βυτία.

Ο συνεταιρισμός διατηρεί εδώ και αρκετά χρόνια σταθερή συνεργασία με τον όμιλο των Ελληνικών Γαλακτοκομείων.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

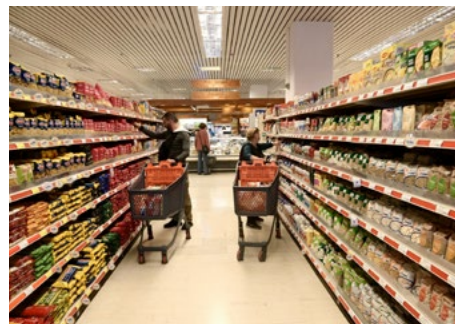
• **ΕΝΩΣΗ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ ΕΛΛΑΔΑΣ**

ΣΕ ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΖΩΝΗ ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΓΑΘΩΝ

Σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο διαμορφώνονται οι τιμές βασικών καταναλωτικών αγαθών που διακινούνται μέσω των super market στην Ελλάδα, σύμφωνα με όσα ανέφερε η Ένωση Σούπερ Μάρκετ Ελλάδας (ΕΣΕ) κατά τη συνάντησή της με τον Υπουργό Ανάπτυξης Τάκη Θεοδωρικάκο.

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Όπως επισημάνθηκε, τα πλέον πρόσφατα στοιχεία δείχνουν ότι τον Μάιο του 2026 ο πληθωρισμός στα super market διαμορφώθηκε στο 1,14%, σημαντικά χαμηλότερα τόσο από τον πληθωρισμό των τροφίμων στην Ελλάδα, που ανήλθε στο 3,5%, όσο και από τον αντίστοιχο δείκτη στην Ευρωζώνη, ο οποίος διαμορφώθηκε στο 2%.



ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ΠΙΕΣΕΩΝ

Οι εκπρόσωποι του οργανωμένου λιανεμπορίου υποστήριξαν ότι ο κλάδος συνεχίζει να απορροφά μέρος των πληθωριστικών πιέσεων, διατηρώντας τις τιμές όσο το δυνατόν χαμηλότερα παρά τις αυξημένες επιβαρύνσεις που προκαλούν οι διεθνείς γεωπολιτι-

κές εξελίξεις.

Παράλληλα, επανέλαβαν τη δέσμευσή τους να μεταφέρουν άμεσα στους καταναλωτές τυχόν μειώσεις τιμών που θα προκύψουν από τη βιομηχανία τροφίμων και καταναλωτικών προϊόντων.

ΠΡΟΘΕΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης επιβεβαιώθηκε επίσης η πρόθεση συνεργασίας μεταξύ Πολιτείας, λιανεμπορίου και προμηθευτών για την υλοποίηση παρεμβάσεων που θα συμβάλουν στη συγκράτηση του κόστους διαβίωσης, ενώ συζητήθηκε και το εθελοντικό πλαίσιο σταθερών και μειωμένων τιμών σε βασικά αγαθά, για την εφαρμογή του οποίου ο κλάδος ζήτησε επαρκή χρόνο προετοιμασίας.

• **LIDL**

ΕΠΕΝΔΥΕΙ £500 ΕΚΑΤ. ΛΙΡΕΣ ΣΤΗ ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΟΥΡΩΝ

Επένδυση £500 εκατ. στη βρετανική αγορά μούρων ανακοίνωσε η Lidl GB, ενισχύοντας τη δέσμευσή της προς τη βρετανική γεωργία και προσφέροντας μεγαλύτερη προβλεψιμότητα στους παραγωγούς σε μια περίοδο αυξανόμενων πιέσεων για τον κλάδο.

Η νέα επενδυτική πρωτοβουλία, που ανακοινώθηκε στις 9 Ιουνίου, αντιπροσωπεύει την αξία των συμβολαίων που έχει συνάψει η Lidl με Βρετανούς παραγωγούς μούρων για τα επόμενα πέντε χρόνια.

Η επένδυση θα στηρίξει την αύξηση των ποσοτήτων βρετανικών μούρων που διατίθενται στα καταστήματα της Lidl, ενώ παράλληλα θα επιτρέψει στους παραγωγούς να επενδύσουν με μεγαλύτερη σιγουριά στις δραστηριότητές τους, παρά το αυξανόμενο κόστος παραγωγής και τις ολοένα πιο απρόβλεπτες καιρικές συνθήκες.

Η κίνηση έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η Lidl GB ενισχύει τη θέση της στη βρετανική αγορά τροφίμων, έχοντας πρόσφατα αναδειχθεί στην πέμπτη μεγαλύτερη αλυσίδα σούπερ μάρκετ του Ηνωμένου Βασιλείου.



Ryan McDonnell, CEO, LIDL GB

Η ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΒΡΕΤΑΝΙΚΑ ΦΡΟΥΤΑ

Η εταιρεία υπογράμμισε ότι η επένδυση αντανακλά τη διαρκώς αυξανόμενη ζήτηση των καταναλωτών για φρέσκα, υγιεινά και τοπικά παραγόμενα προϊόντα.

Ιδιαίτερα τα blueberries (μύρτιλα) έχουν εξελιχθεί σε μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες

κατηγορίες φρούτων στη βρετανική αγορά, με τις πωλήσεις τους να έχουν αυξηθεί περισσότερο από 200% τα τελευταία τρία χρόνια.

ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΝΑΝ ΚΛΑΔΟ ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ

Για τους παραγωγούς, οι πολυετείς συμφωνίες προσφέρουν πολύτιμη σταθερότητα σε έναν τομέα που συνεχίζει να αντιμετωπίζει σημαντικές προκλήσεις, όπως:

- η έλλειψη εργατικού δυναμικού
- η αύξηση του κόστους εισροών
- οι επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής και των ακραίων καιρικών φαινομένων

ΕΥΡΥΤΕΡΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η νέα επένδυση αποτελεί συνέχεια της ευρύτερης στρατηγικής της Lidl GB για τη στήριξη της βρετανικής αγροδιατροφικής παραγωγής. Η εταιρεία έχει ήδη δεσμευθεί να προμηθευτεί προϊόντα αξίας £30 δισ. από τη βρετανική βιομηχανία τροφίμων και γεωργίας έως το 2030, επιδιώκοντας τη δημιουργία μιας πιο ανθεκτικής, ηθικής και βιώσιμης εγχώριας εφοδιαστικής αλυσίδας.

• **CARGILL**

ΕΠΕΝΔΥΕΙ €56 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΣΤΟ ΒΕΛΓΙΟ

Σε επενδύσεις ύψους €56 εκατ. για την ενίσχυση των δυνατοτήτων καινοτομίας και παραγωγής τροφίμων στο Βέλγιο προχώρησε η Cargill.

Από το συνολικό ποσό, €21 εκατ. προορίζονται για τη μονάδα εμφιάλωσης βρώσιμων ελαίων στο Izegem. Η επέκταση σχεδόν διπλασιάζει τη δυναμικότητα της μεγαλύτερης μονάδας εμφιάλωσης βρώσιμων ελαίων της Cargill στην Ευρώπη, με την προσθήκη δύο νέων γραμμών παραγωγής για τον κλάδο της μαζικής εστίασης (foodservice).

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗ ΣΟΚΟΛΑΤΑ

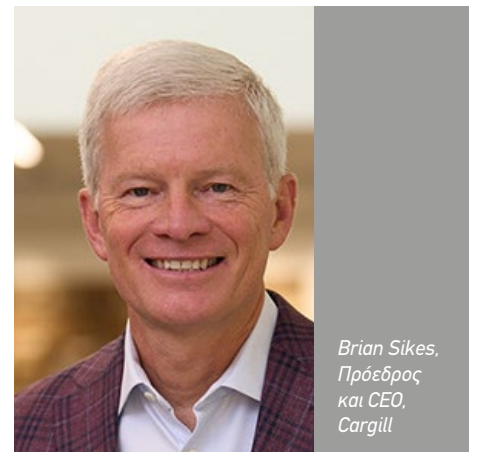
Παράλληλα, η μονάδα παραγωγής premium σοκολάτας της εταιρείας στο Mouscron ενισχύεται με επένδυση €30 εκατ.

Η Cargill προσέθεσε 10.500 τετραγωνικά μέτρα νέων παραγωγικών εγκαταστάσεων, σχεδόν διπλασιάζοντας την παραγωγική της δυναμικότητα στον τομέα της premium σοκολάτας.

Η επέκταση αυτή θα επιτρέψει στην εταιρεία να ανταποκρίνεται αποτελεσματικότερα στις εποχικές διακυμάνσεις της ζήτησης, να αναπτύσσει εξατομικευμένα προϊόντα για τους πελάτες της και να μειώσει τους χρόνους παράδοσης της σειράς premium σοκολάτας επικάλυψης Veliche. Επιπλέον, θα ενισχύσει την εξυπηρέτηση επαγγελματιών πελατών, όπως βιοτεχνίες τροφίμων, εστιατόρια και βιομηχανίες παραγωγής τροφίμων.

ΝΕΑ ΠΙΛΟΤΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ

Τέλος, η εταιρεία επενδύει €5,4 εκατ. στο κέντρο καινοτομίας της στο Vilvoorde. Η νέα πιλοτική μονάδα εξώθησης (extrusion pilot plant) ενισχύει τις ερευνητικές και αναπτυξιακές δυνατότητες (R&D) της Cargill στην Ευρώπη, επιτρέποντας την ταχεία ανάπτυξη πρωτοτύπων, τη δοκιμή λειτουργικών χαρακτηριστικών πρώτων υλών και τη στενότερη συνεργασία με πελάτες στους κλάδους τροφίμων, ζωοτροφών και τροφών για κατοικίδια.



Brian Sikes,
Πρόεδρος
και CEO,
Cargill

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΚΟΜΒΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η νέα επένδυση έρχεται να προστεθεί στην ήδη ανακοινωθείσα επένδυση ύψους €45 εκατ. στο κέντρο καινοτομίας τροφίμων της Cargill.

Οι επενδύσεις ενισχύουν περαιτέρω την παρουσία της εταιρείας στο Βέλγιο, όπου δραστηριοποιείται από το 1953 και απασχολεί περισσότερους από 1.500 εργαζόμενους σε εννέα εγκαταστάσεις που καλύπτουν παραγωγικές δραστηριότητες, έρευνα και ανάπτυξη, καθώς και περιφερειακό συντονισμό.

• ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ (CIRCANA)
ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ
– ΣΤΑ €66,9 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΤΑ SUPER MARKET

Ισχυρή δυναμική κατέγραψε η αγορά των συσκευασμένων τυροκομικών προϊόντων κατά το α' τρίμηνο του 2026, με τις πωλήσεις στα super market να κινούνται με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης, τόσο σε αξία, όσο και σε όγκο.

Σύμφωνα με στοιχεία της Circana που έχει στη διάθεσή του το FNB Daily και αφορούν την πορεία των πωλήσεων των τυροκομικών προϊόντων στο οργανωμένο λιανεμπόριο για το διάστημα Ιανουαρίου – Μαρτίου 2026, η κατηγορία συνέχισε την ανοδική της πορεία, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή ζήτηση.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία η ταχύτερη άνοδος της συνολικής κατηγορίας σε σχέση με την ιδιωτική ετικέτα, καταδεικνύει τη σημαντική συμβολή των επώνυμων προϊόντων στην ενίσχυση της αξίας και του όγκου των πωλήσεων στα ράφια των super market.

DATA Πωλήσεις Α' Τρίμηνο (Αξία)

2026: €66,9 εκατ.
 2025: €60 εκατ.
 Μεταβολή: 11,4%

Η θετική πορεία της κατηγορίας αποτυπώνεται και στα ετήσια στοιχεία, καθώς το 2025 οι πωλήσεις ανήλθαν σε €255,9 εκατ., από €224,3 εκατ. το 2024.

DATA Πωλήσεις Α' Τρίμηνο (Όγκοι)

2026: 6,64 εκατ. τεμάχια
 2025: 5,84 εκατ. τεμάχια
 Μεταβολή: 13,6%

Για το σύνολο της περυσινής χρονιάς, η αγορά διαμορφώθηκε σε 24,6 εκατ. τεμάχια,



έναντι 22,2 εκατ. τεμαχίων το 2024.

Τα στοιχεία της Circana δείχνουν, παράλληλα, ότι η ανάπτυξη της κατηγορίας προέρχεται κυρίως από τα επώνυμα προϊόντα, καθώς η ιδιωτική ετικέτα ακολουθεί σαφώς πιο ήπιους ρυθμούς ανόδου.

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΤΙΚΕΤΑ

Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις των προϊόντων private label διαμορφώθηκαν στα €21,57 εκατ. κατά το α' τρίμηνο του 2026, παρουσιάζοντας οριακή αύξηση 0,4% σε σχέση

με το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους. Σε ετήσια βάση, οι πωλήσεις της συγκεκριμένης υποκατηγορίας ανήλθαν σε €90,2 εκατ. το 2025, από €80,9 εκατ. το 2024. Σε όρους όγκου, τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας κατέγραψαν αύξηση 7,2% στο α' τρίμηνο του 2026, με τις πωλήσεις να ανέρχονται σε 2,93 εκατ. τεμάχια, έναντι 2,73 εκατ. τεμαχίων το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

Total Greece SHMs					
	YEAR 2024	YEAR 2025	JAN-MAR 2025	JAN-MAR 2026	vs LY
Value Sales					
Total Cheese	224.335.758	255.944.473	60.047.426	66.916.267	11,4%
Total PL comp.	80.883.858	90.177.275	21.484.424	21.568.051	0,4%
Volume Sales					
Total Cheese	22.226.154	24.612.247	5.842.114	6.636.456	13,6%
Total PL comp.	10.595.917	11.269.495	2.732.222	2.929.230	7,2%

• **STARBUCKS**

ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΠΩΛΗΣΗ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΙΑΠΩΝΙΑ

Η Starbucks Corporation εξετάζει διάφορες στρατηγικές επιλογές για τη δραστηριότητά της στην Ιαπωνία, μεταξύ των οποίων και η πώληση μειοψηφικού ή σημαντικού ποσοστού συμμετοχής, σύμφωνα με δημοσίευμα του Bloomberg News.

Μια πιθανή πώληση μεριδίου θα μπορούσε να αποτιμήσει τη δραστηριότητα της Starbucks στην Ιαπωνία μεταξύ 400 και 500 δισ. γιεν (περίπου \$2,5 έως \$3,1 δισ.), προσελκύοντας ενδεχομένως το ενδιαφέρον τόσο στρατηγικών επενδυτών του κλάδου, όσο και εταιρειών private equity, σύμφωνα με πηγές που γνωρίζουν το θέμα.

Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΙΑΠΩΝΙΑ

Το 2014, η Starbucks εξαγόρασε το υπόλοιπο ποσοστό της Starbucks Coffee Japan, η οποία λειτουργούσε από το 1995 ως κοινοπραξία (joint venture) μεταξύ της Starbucks και του τοπικού εταίρου της, Sazaby League. Η κίνηση εκείνη έδωσε στον αμερικανικό όμιλο τον πλήρη έλεγχο της ιαπωνικής δραστηριότητας, μιας από τις πιο ώριμες και κερδοφόρες αγορές της εκτός ΗΠΑ.

Η εξέταση εναλλακτικών για την Ιαπωνία έρχεται λίγους μήνες μετά τη συμφωνία της Starbucks με την Boyu Capital για την πώληση του ελέγχου των δραστηριοτήτων της



Brian Niccol, CEO, Starbucks

στην Κίνα, σε συμφωνία που αποτίμησε τη συγκεκριμένη επιχείρηση στα \$4 δισ. Η κίνηση αυτή εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο αναδιάρθρωσης και βελτιστοποίησης του διεθνούς χαρτοφυλακίου της εταιρείας.

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ

Τον Απρίλιο, η Starbucks ανακοίνωσε την ισχυρότερη τριμηνιαία αύξηση πωλήσεων των τελευταίων δύομισι ετών.

Ωστόσο, καθώς το κόστος αυξάνεται ταχύτε-

ρα στο πλαίσιο της στρατηγικής αναστροφής της πορείας της εταιρείας που εφαρμόζει ο CEO, Brian Niccol, οι επενδυτές εξακολουθούν να προβληματίζονται για το πόσο γρήγορα θα μπορέσουν να ανακάμψουν τα περιθώρια κερδοφορίας.

Η εταιρεία επιχειρεί να ενισχύσει την εμπειρία πελάτη, να βελτιώσει την αποδοτικότητα των καταστημάτων της και να επιταχύνει την ανάπτυξή της, ωστόσο η αύξηση του λειτουργικού κόστους παραμένει σημαντική πρόκληση.

• Debrief •

ΔΙΑΒΡΩΣΗ

Με τον ταχύτερο ρυθμό των τελευταίων τριών και πλέον ετών επιταχύνθηκε ο πληθωρισμός στις ΗΠΑ το Μάιο, ως αποτέλεσμα, φυσικά, του πολέμου στο Ιράν που έχει εκτοξεύσει τις τιμές ενέργειας (και στην απέναντι πλευρά του Ατλαντικού). Ο δείκτης τιμών καταναλωτή αυξήθηκε 0,5% από τον Απρίλιο και 4,2% σε σχέση με ένα χρόνο νωρίτερα, η μεγαλύτερη αύξηση από τις αρχές του 2023, σύμφωνα με στοιχεία που δημοσιεύθηκαν χτες. Μάλιστα, οικονομολόγοι βλέπουν περισσότερες αυξήσεις τιμών στον ορίζοντα, ακόμα κι αν υπάρξει σύντομα λύση στον πόλεμο.

Μάλιστα η κατάσταση είναι ακόμα χειρότερη. Γιατί; Επειδή πολύ απλά σύμφωνα με ξεχωριστή έκθεση που επικαλείται

το Bloomberg και η οποία συνδυάζει τα στοιχεία για τον πληθωρισμό με πρόσφατα στοιχεία για τους μισθούς, οι πραγματικές μέσες ωριαίες αποδοχές μειώθηκαν κατά 0,7% σε σχέση με έναν χρόνο νωρίτερα. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη πτώση εδώ και περισσότερα από τρία χρόνια, με τον Μάιο να γίνεται ο δεύτερος συνεχόμενος μήνας που οι Αμερικανοί εργαζόμενοι βλέπουν "μείωση" μισθού. Το εισόδημα, δηλαδή, των νοικοκυριών διαβρώνεται. Σε αυτές τις περιπτώσεις, όμως, το οικονομικό πρόβλημα των πολιτών, συνήθως γίνεται πολιτικό για τις ηγεσίες. Η ιστορία έχει δείξει ότι η διάβρωση των εισοδημάτων, μεταφράζεται σε διάβρωση των εκλογικών ποσοστών.

Ο Donald Trump είχε υποσχεθεί...

MAGA, επιστροφή στα αλλοτινά μεγαλεία της Αμερικής. Και θεωρητικά η οικονομία ήταν ένα πεδίο το οποίο θεωρούνταν προνομιακό για τον ίδιο. Τώρα, λοιπόν, υπάρχει ανοικτό ένα πολεμικό μέτωπο που κατατρώει το εισόδημα και των ψηφοφόρων του. Και τον Νοέμβριο έχει μπροστά του τις ενδιάμεσες εκλογές.

Καλά, λοιπόν, τα ποσταρίσματα στα social, τα διαγγέλματα κ.λπ., αλλά στον πόλεμο με το Ιράν η ηγεσία των ΗΠΑ δεν ρισκάρει μόνο στρατιωτικά αλλά και πολιτικά. Αν η σέπη του Αμερικανού συνεχίσει να είναι... τρύπια, τα μαντάτα θα έρθουν από την κάλπη.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• ΧΩΤΟΣ

ΤΡΙΑ ΔΙΕΘΝΗ ΒΡΑΒΕΙΑ SUPERIOR TASTE AWARD

Με 3 βραβεία ανώτερης γεύσης επέστρεψε η Χώτος από τον διεθνή θεσμό International Taste Institute.

Η διάκριση προέρχεται από τα βραβεία "Superior Taste Award", τα οποία απονέμονται από τον οργανισμό, με την εταιρεία να λαμβάνει συνολικά τρεις διακρίσεις για τα προϊόντα:

- Η Φέτα ΠΟΠ Χώτος (Feta Cheese PDO

Hotos)

- Το Ανθότυρο Χώτος (Anthotyro Hotos)
- Το Μπαστούνι Χώτος (Mpastouni Hotos)

Η εταιρεία αναφέρει ότι χρησιμοποιεί αποκλειστικά αγνά υλικά, με σεβασμό στην ελληνική γαστρονομική παράδοση, και συνεχίζει να δρα ως πρεσβευτής των ελληνικών γεύσεων στις διεθνείς αγορές.



Business Maker

UBER, EFOOD ΚΑΙ Η ΠΙΕΣΗ ΓΙΑ ΝΕΑ... ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ

Σε πλήρη εξέλιξη, όπως μαθαίνουμε, βρίσκονται οι συζητήσεις ανάμεσα στις πλατφόρμες delivery και τα συνεργαζόμενα καταστήματα. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, οι μεγάλοι παίκτες ζητούν περισσότερες προωθητικές ενέργειες, υψηλότερες εκπτώσεις και σε αρκετές περιπτώσεις επανεξετάζουν υφιστάμενες εμπορικές συμφωνίες που λήγουν. Το επιχείρημα που βάζουν στο τραπέζι οι πλατφόρμες είναι ότι το λειτουργικό κόστος αυξάνεται. Η άνοδος των καυσίμων επηρεάζει άμεσα το κόστος διανομής, ενώ ο ανταγωνισμός για τη διατήρηση ή την αύξηση του όγκου παραγγελιών παραμένει έντονος. Ωστόσο, στην άλλη πλευρά του τραπεζιού βρίσκονται

χιλιάδες μικρές επιχειρήσεις εστίασης που βλέπουν τα περιθώριά τους να περιορίζονται ακόμη περισσότερο.

Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι αρκετοί επαγγελματίες της αγοράς θεωρούν πως η σημερινή ισορροπία δύσκολα θα παραμείνει αμετάβλητη.

Το ερώτημα δεν είναι αν θα υπάρξουν αλλαγές, αλλά ποια μορφή θα πάρουν. Ορισμένοι εκτιμούν ότι οι μικρότεροι παίκτες θα στραφούν σε εναλλακτικά μοντέλα συνεργασίας, επενδύοντας περισσότερο σε δικά τους κανάλια παραγγελιών ή σε πιο εξειδικευμένες υπηρεσίες. Κάποιοι ποντάρουν και στην Uber, η οποία μέσα από την Uber Eats φιλοδοξεί να φέρει ένα διαφορετικό

μοντέλο και πιο ανταγωνιστικό. Ωστόσο, άλλοι σπεύδουν να χαμηλώνουν τον πήχη σε περίπτωση που κλείσει το deal εξαγορά της Delivery Hero (μητρική του efood) από την Uber.

Παρά τα εμπόδια, λίγοι πιστεύουν ότι η σημερινή δομή της αγοράς θα παραμείνει αμετάβλητη. Το μεγάλο ερώτημα που συζητείται πλέον στην εστίαση είναι ποιος, εάν υπάρξει κάποιος, μπορεί πραγματικά να απειλήσει την κυριαρχία του efood τα επόμενα χρόνια. Η ελληνική αγορά delivery πάντως, όπως λένε στελέχη από τον κλάδο της εστίασης παραμένει σχετικά μικρή και αυτό δυσκολεύει την είσοδο νέων παικτών με μεγάλη κλίμακα.

ΔΕΛΤΑ: ΟΙ ΜΝΗΣΤΗΡΕΣ ΚΑΙ Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΠΟΥ ΤΡΟΜΑΖΕΙ

Η συζήτηση για το μέλλον της ΔΕΛΤΑ παραμένει ενεργή, αλλά όσοι εξετάζουν σοβαρά το ενδεχόμενο απόκτησής της γνωρίζουν ότι το πραγματικό κόστος δεν σταματά στο τίμημα της εξαγοράς. Το βασικό πρόβλημα εκτιμάται ότι η εικόνα της εταιρείας δεν αποτυπώνεται πλήρως σε έναν αριθμό. Οι αποτιμήσεις και οι πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης δημιουργούν μια πιο σύνθετη εξίσωση από αυτή που φαίνεται εκ πρώτης όψεως. Στελέχη της αγοράς υποστηρίζουν ότι ακόμη και εάν ένας επενδυτής συμφωνήσει σε μια συναλλαγή κοντά στα επίπεδα που συζητούνται, θα χρειαστεί να διαθέσει επιπλέον κεφάλαια σχεδόν αμέσως μετά. Η παραγωγική δυναμικότητα

θεωρείται από αρκετούς ανεπαρκής για ένα πιο φιλόδοξο αναπτυξιακό σχέδιο, κάτι που μεταφράζεται σε νέες επενδύσεις. Σε ορισμένους κύκλους γίνεται λόγος για ανάγκες που μπορεί να προσεγγίζουν ή και να ξεπερνούν τα €30 εκατ. επιπλέον του κόστους εξαγοράς. Με απλά λόγια, ο υποψήφιος αγοραστής δεν αγοράζει μόνο ένα γνωστό brand. Αγοράζει και μια σειρά υποχρεώσεων για να το επαναφέρει σε τροχιά ισχυρής ανάπτυξης. Αυτό εξηγεί και τη στάση του CVC. Η αγορά εκτιμά ότι το fund επιδιώκει να βρει τον κατάλληλο αποδέκτη, γνωρίζοντας ότι η επόμενη ημέρα απαιτεί βιομηχανική εμπειρία, επενδυτική δυνατότητα και υπομονή. Δεν αρκεί ένας αγοραστής

που μπορεί να κλείσει τη συμφωνία. Χρειάζεται ένας παίκτης που μπορεί να χρηματοδοτήσει το επόμενο κεφάλαιο. Γι' αυτό και αρκετοί θεωρούν ότι η τελική απόφαση δεν θα κριθεί μόνο στο ύψος της προσφοράς, αλλά κυρίως στο ποιος μπορεί να πείσει ότι διαθέτει το σχέδιο και τα κεφάλαια για να ξαναχτίσει την ΔΕΛΤΑ. Σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, ανάμεσα στα ονόματα που έχουν ακουστεί κατά καιρούς –και σας έχουμε ενημερώσει εγκαίρως– βρίσκονται ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος, η πλευρά της οικογένειας Χατζάκου (ΜΕΒΓΑΛ), τα Ελληνικά Γαλακτοκομεία της οικογένειας Σαράντη ενώ δεν αποκλείονται και άλλοι ενδιαφερόμενοι εφόσον η διαδικασία προχωρήσει.

• **ΒΙΚΟΣ COLA**

ΣΤΟ ΠΛΕΥΡΟ ΤΟΥ HELMOS MOUNTAIN FESTIVAL ΓΙΑ 3^η ΧΡΟΝΙΑ

Η ΒΙΚΟΣ COLA συμμετέχει για τρίτη συνεχόμενη χρονιά ως υποστηρικτής του Helmos Mountain Festival, το οποίο θα πραγματοποιηθεί από τις 19 έως τις 22 Ιουνίου.

Το φεστιβάλ επιστρέφει με μουσικό πρόγραμμα, παράλληλες δράσεις, δραστηριότητες στη φύση και δυνατότητα camping, συγκεντρώνοντας επισκέπτες στην ορεινή περιοχή του Χελμού.

Στο πλαίσιο της συνεργασίας της με τη διοργάνωση, η ΒΙΚΟΣ COLA υλοποιεί διαγωνισμό μέσω της ιστοσελίδας της, προσφέροντας στο κοινό τη δυνατότητα συμμετοχής με έπαθλο θέσεις στο φεστιβάλ.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στις ενέργειες της εταιρείας που συνδέονται με πολιτιστικές και ψυχαγωγικές διοργανώσεις στην Ελλάδα.



Business Insight

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ (ΣΤΟ ΑΓΝΩΣΤΟ) ΤΗΣ ΕΚΤ ΚΑΙ Η ΕΚΤΙΜΗΣΗ-ΣΟΚ ΤΗΣ BofA

Στην Φρανκφούρτη η προσοχή της αγοράς, και την **συνεδρίαση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας**, με την αύξηση των επιτοκίων κατά 25 μονάδων βάσης να έχει προεξοφληθεί και **το ενδιαφέρον να εστιάζεται στις δηλώσεις της Christine Lagarde.**

Σχεδόν βέβαιο πως η επικεφαλής της ΕΚΤ θα είναι “δημιουργικά ασαφής” (άλλωστε σε αυτό το μότο κινείται εδώ και καιρό, απ’ όταν η κατάσταση στην Ευρώπη δεν είχε φτάσει στην σημερινή ανησυχιακή εξέλιξη της). Πλν όμως έναν τόνο για το πως θα μπορούσε να πορευτεί το δεύτερο εξάμηνο, θα τον δώσει. Προφανώς με **τα δεδομένα να έχουν επιβαρυνθεί έτι περαιτέρω από τη συνεδρίαση του Φεβρουαρίου** (πριν την έναρξη του πολέμου στο Ιράν). Το μέχρι τότε βασικό σενάριο για μία (και με λίγες πιθανότητες για δεύτερη) αύξηση, είναι εκ των πραγμάτων - ανέφικτο. Θυμίζω πως Δεκέμβριο 2025 μέλη της ΕΚΤ αναφέρονταν ακόμη και σε μείωση επιτοκίων το 2026 (!) **για να τους διαψεύσει δραματικά η πραγματικότητα.** Έτσι, όπως και πριν την επίθεση ΗΠΑ/Ισραήλ στο Ιράν ορισμένοι θεωρούσαν ότι με 25 μ.β θα τιθασεύονταν ο πληθωρισμός. Για να ακολουθήσουν τα γνωστά, με τις νεότερες/τελευταίες προβλέψεις να πιθανολογούν και τρίτη.

Μία πρόχειρη ματιά σε έκθεση της ίδιας της ΕΚΤ αρκεί, πολύ δε περισσότερο για όποιον ανατρέξει στο τελευταίο Οικονομικό Δελτίο της, όπου αναφέρονται δύο-τρεις ενδιαφέρουσες επισημάνσεις. Συγκεκριμένα, **ενώ το ευρωπαϊκό τρα-**

πεζικό σύστημα είναι, πλέον, αρκετά ενισχυμένο για να διαχειριστεί μία κρίση χρέους (λόγω private credit), **δεν μπορεί να ειπωθεί το ίδιο για τον ασφαλιστικό κλάδο, τα συνταξιοδοτικά, εταιρικά κ.λ.π. ταμεία.**

Τί θα μπορούσε να συμβεί στο απευκταίο ενδεχόμενο (ενός σοκ στο private credit) στην αγορά κρατικού χρέους - δηλαδή στις αγορές ομολόγων των 21 χωρών-μελών της Ευρωζώνης; Με ποιο τρόπο θα μπορούσε να παρέμβει η Φρανκφούρτη έχοντας το προηγούμενο της χρήσης εργαλείων, όπως λ.χ. το έκτακτο πρόγραμμα της πανδημίας (PEPP) ή το τακτικό (APP) ή όποιο άλλο έχει στη φαρέτρα της; Πιθανά η **ΕΚΤ θα βρει τρόπο και θα αρχίσει να σκουπίζει ότι κρατικό ομόλογο (ξε)πουλιέται με υψηλότερη απόδοση- και χαμηλότερη τιμή -**, πλν όμως αυτό θα το επιχειρήσει σε εντελώς πιο δυσμενές περιβάλλον. Πρόβλεψη για πληθωρισμό 3,1%, ρυθμό ανάπτυξης 0,9% με οικονομίες κάποιων χωρών σε στασιμοληθωρισμό προοιωνίζονται κρίση διαρκείας. Για πόσο; Η πιο πρόσφατη έκθεση έχει γίνει από την Bank of America, με τους οικονομολόγους της να εκτιμούν ότι **η σημερινή αύξηση δεν θα είναι η τελευταία**, ενώ θεωρούν ότι η αγορά υποτιμά την πιθανότητα επιστροφής των επιτοκίων σε χαμηλότερα επίπεδα έως το τέλος του 2027. Η προσοχή στρέφεται, ήδη, στις νέες προβλέψεις της ΕΚΤ. **Η BofA εκτιμά ότι θα δείξουν χαμηλότερη ανάπτυξη και υψηλότερο πληθωρισμό βραχυπρόθεσμα, αλλά και επιστροφή του πληθωρι-**

σμού στον στόχο έως το τέλος του 2028 (!). Αυτό, σύμφωνα με την ανάλυση, μπορεί να μεταφέρει ένα πιο επιθετικό μήνυμα, καθώς οι τεχνικές παραδοχές πιθανότατα θα ενσωματώνουν περίπου τρεις αυξήσεις επιτοκίων, αφήνοντας ανοικτό το ενδεχόμενο για περισσότερες κινήσεις από τη μία αύξηση που ήδη θεωρείται δεδομένη. **Το “έως το τέλος του 2028” είναι βασανιστικά μακριά**, και αυτό σύμφωνα με την τρέχουσα κρίση (λόγω Ιράν) ενεργή και το μέτωπο της Ουκρανίας ανοικτό. Για να περιγράψουμε συνοπτικά το νέο περιβάλλον: το πετρέλαιο εκτιμάται στα \$97,6 το 2026, έναντι \$81,3 δολαρίων στην προηγούμενη πρόβλεψη, ενώ παραμένει υψηλότερα και για τα επόμενα έτη. **Περί τα \$16 ακριβότερο το brent, για οικονομία με πραγματικό ρυθμό ανάπτυξης 0,7%-0,8% (σύμφωνα με την BofA) απλά δεν βγαίνει.** Αυτά με την Wall Street σε σχετικά ομαλή κατάσταση- προς τις ενδιάμεσες της 3ης Νοεμβρίου- στις ΗΠΑ. Γιατί στην περίπτωση που αρχίσουν να... φταρνίζονται οι θηριώδεις AI στην Wall Street, στην Ευρώπη...

Πώς αποτυπώνεται η “μαγική εικόνα” για τον S&P500. Εξαιρούμενων των AI (περί τους 40 ομίλους, επιχειρήσεις) που σπρώχνουν τον δείκτη λόγω υπεραπόδοσης, η πλειονότητα καταγράφει νέα χαμηλά. Για την ώρα **ο AI sector φουσκώνει, τα IPOs θα προσθέσουν και άλλον αέρα και επιπλέον μόχλευση σε margin, e.t.c.**

Το αν, πως και πότε θα καταλήξει αυτό δεν το γνωρίζουν στην ΕΚΤ, απλά το ξορκίζουν. Σε αυτό το σημείο είμαστε.

• ΖΥΘΟΠΟΪΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΘΡΑΚΗΣ ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Υποτροφία ύψους €3.000 χορηγεί η Ζυθοποιία Μακεδονίας Θράκης στην Αμερικανική Γεωργική Σχολή, στο πλαίσιο της δέσμευσής της για την ενίσχυση της εκπαίδευσης και της αγροτικής ανάπτυξης. Η υποτροφία εντάσσεται στο πρόγραμμα δωρητών του Ιδρύματος και αποσκοπεί στην υποστήριξη φοιτητών με υψηλές ακαδημαϊκές επιδόσεις, συμβάλλοντας στην ενίσχυση της εκπαιδευτικής διαδικασίας στον αγροδιατροφικό τομέα.

Η συνεργασία της Ζυθοποιίας Μακεδονίας Θράκης με την Αμερικανική Γεωργική Σχολή παρουσιάζεται ως παράδειγμα διασύνδεσης της επιχειρηματικότητας με την εκπαίδευση, την καινοτομία και τη βιώσιμη ανάπτυξη του αγροδιατροφικού τομέα στην Ελλάδα.



SECRETRECIPE

Και στο βάθος... νέα εξαγορά

Ήταν να μην κάνει την αρχή. Η συγκεκριμένη επιχείρηση του κλάδου, που αρέσκειται τα τελευταία χρόνια σε εξαγορές, ετοιμάζεται για ακόμα μία. Πιθανότατα εντός του έτους. Και να σκεφτεί κανείς ότι ακόμα δεν έχει ολοκληρώσει την προσαρμογή των logistics της μετά από την τελευταία της εξαγορά. Το σίγουρο, πάντως, είναι, όπως πληροφορείται το Fnb Daily, ότι ο μεγάλος στόχος εξακολουθεί να υπάρχει - έως κυριαρχεί - στο μυαλό των μετόχων...

Editorial

Στο Χιλιοστό (σωθήκαμε)

Παρακολουθώντας την πολύ ενδιαφέρουσα σειρά εκπομπών, Στο Χιλιοστό, που μεταδίδει ο ΣΚΑΪ σχετικά με τα όσα συνέβησαν την περίοδο της ηρωικής (sic) διαπραγμάτευσης της χώρας με τους διορισμένους και όχι εκλεγμένους της Ευρώπης - όπως έλεγαν τότε οι γνωστοί ηρωικοί (sic) διαπραγματευτές, κράτησα τα όσα δήλωσε ο τότε επικεφαλής του Eurogroup, Ντάισελμπλουμ (με bold τα δικά μου σχόλια):

Δεν μπορείς να ξεκινήσεις ένα τέτοιο εγχείρημα χωρίς να αντιλαμβάνεσαι τις συνέπειες του. **Συμφωνώ απολύτως. Όλα έγιναν πολύ πρόχειρα, χωρίς ένα εγχειρίδιο αντιμετώπισης κρίσεων και βασισμένα σε πολιτική και όχι οικονομική ατζέντα.** Δεν ήμασταν προετοιμασμένοι. **Η Ευρωζώνη δεν ήταν προετοιμασμένη. Η Ευρωζώνη δεν ήταν προετοιμασμένη σωστά ούτε για το κοινό νόμισμα. Δηλαδή, για την ίδια της την ύπαρξη.** Δεν υπήρχαν θεσμοί, κεφάλαια, πλαίσιο, δεσμευτικοί κανονισμοί για τις τράπεζες και πολλά άλλα. **Σωστά, και σε συνέχεια των προηγούμενων σχολίων, αυτό επιβεβαιώνει την a priori ανετοιμότητα.**

Οπότε ήταν ένα πολύ σκληρό μάθημα. Και ουσιαστικά δείχνει πως η Ευρώπη προοδεύει μόνο εν μέσω κρίσεων. **Και αυτό ακριβώς είναι το πρόβλημα: Ουδείς είχε ποτέ σκεφτεί ότι μπορεί να σκάσει η οποιαδήποτε στραβή για να οργανώσει καλύτερα το πράγμα και όλα πήγαιναν στον αυτόματο. Μέχρι, που...** Αναγκάζοντας, όμως, μια χώρα να προχωρήσει σε όλες αυτές τις μεταρρυθμίσεις, σε εκείνη την περίοδο βαθιάς κρίσης, υπό τέτοια πίεση.. Δεν ήταν δίκαιο και ήταν αρκετά καταστροφικό. **Τα λάθη ήταν τρία: Πρώτον, δεν ακούμπησαν το Κράτος στον βαθμό που θα έπρεπε. Δεύτερον, δεν πίεσαν τις κυβερνήσεις να πάρουν την ιδιοκτησία του προγράμματος. Τρίτον, δεν πίεσαν για άμεσα, σκληρά και επίπονα μέτρα. Ώστε να πάρουμε όλο τον πόνο στην αρχή και μετά να αρχίσουμε να στεκόμαστε στα πόδια μας. Όπως στην Κύπρο...**

Οπότε, αν το χερσιθήκαμε καλά;

Όχι.

Καταφέραμε, όμως, να το ξεπεράσουμε;

Ναι.

Είμαστε σε καλύτερη θέση τώρα;

Ναι.

Πληρώσαμε, όμως, πολύ υψηλό τίμημα.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr