



ΔΩΔΩΝΗ

Η γεύση του καλού.

BANILIA



ΣΟΚΟΛΑΤΑ



ΚΡΕΜΕΣ

ΡΥΖΟΓΑΛΟ



ΝΕΕΣ

ΜΟΝΑΔΙΚΕΣ ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΑΠΟΛΑΥΣΗΣ

Οι νέες λαχταριστές κρέμες **ΔΩΔΩΝΗ** φέρνουν μοναδικές εμπειρίες απόλαυσης. Δοκιμάστε παραδοσιακό ρυζόγαλο, όπως ποτέ ξανά, βελούδινη κρέμα βανίλια και πλούσια κρέμα σοκολάτα, χωρίς γλουτένη, με 100% φρέσκο, ελληνικό γάλα. Χάρη στη δροσερή κρεμώδη υφή τους ξυπνούν γλυκές αναμνήσεις ενώ προσφέρουν μια νέα εμπειρία με γεύσεις που δεν ξέρεις ποια να πρώτο-διαλέξεις.

ΝΕΑ επιδόρπια ΔΩΔΩΝΗ.

**ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ ΓΕΥΣΗ
ΜΕ 100% ΦΡΕΣΚΟ, ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΓΑΛΑ.**



Dodoni.SA



dodoni_greece



dodoni_greece



dodoni.com

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΤΕΤΑΡΤΗ 07 ΜΑΪΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2100

Editorial

Το γερμανικό στίγμα

Debrief

Μια βασική υποχρέωση
του κράτους

Business Maker

- Οι 3 αλυσίδες της περιφέρειας που φλερτάρουν με πώληση
- Οι Έλληνες εξαγωγείς τροφίμων ποντάρουν στον Κασιματίδη

Business Insight

Πειραιώς: Ισχυρό
το α' τρίμηνο, ισχυρότερες
οι προοπτικές

SecretRecipe

Το μοντέλο Μεβγάλ
για τα deals της Πλαστικά
Θράκης



• ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΠΑΝΤΕΛΙΑΔΗΣ (OPTIMA)

Σταθερή η πορεία στο τετράμηνο
- Στα €230 εκατ. οι πωλήσεις
το 2024



• TEN BRINKE

Σε ένα μήνα κλειδώνουν δύο νέα
σημεία για κορυφαίο retailer
- Σε συζητήσεις
και με την Μασούτης



• ΑΣΕΠΟΠ ΒΕΛΒΕΝΤΟΥ

Μπήκαν σε AB, My Market
και Μασούτης τα Velvita Gold
- Ρεκόρ τζίρου το 2024
και νέα ποικιλία μήλου



• ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ ΠΟΤΑ

Στα €114,55 εκατ. οι εξαγωγές
το 2024 – Γερμανία, Ιράκ και
Βουλγαρία οι top3 προορισμοί

09 > 11
ΜΑΪΟΥ
ΤΕΧΝΟΠΟΛΗ
ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

ΑΜΕΤΡΗΤΕΣ
ΕΤΙΚΕΤΕΣ ΜΠΙΡΑΣ

STREET FOOD

BEER GAMES



THE GREAT BEER FESTIVAL OF ATHENS

LIVE ON STAGE

ONIRAMA STAVENTO

ΜΕΛΙΝΑ ΚΑΝΑ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΔΑΝΤΗΣ

ΥΠΟΓΕΙΑ ΡΕΥΜΑΤΑ ΓΙΑΓΚΙΝΗΔΕΣ

WEDDING SINGERS PRESTIGE THE BAND

THE SPEAKEASIES SWING BAND

ΛΑΜΠΡΟΣ ΦΙΣΦΗΣ

ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΑΤΖΑΡΑΚΗΣ

Απολαύστε υπεύθυνα



Ολοκληρωμένη Εμπειρία Retail σχεδιασμένη από τους ειδικούς.

Η ομάδα του Ομίλου **VOYATZOGLOU**, με εμπειρία πλέον των 30 ετών, σε συνεργασία με κορυφαίους Διεθνείς Οίκους του Retail Design, μελετάει και παραδίδει εμπορικούς χώρους με βάση τις δικές σας ανάγκες και την ταυτότητα της επιχείρησής σας.

Η εξειδίκευσή μας στον χώρο των super-market και των καταστημάτων τροφίμων μάς καθιστά ιδανικούς συνεργάτες σας. Γνωρίζουμε ότι η σημαντικότερη ανάγκη στους χώρους πώλησης τροφίμων δεν είναι άλλη από τη σωστή τακτοποίηση και την ελκυστική παρουσίαση των προϊόντων ώστε να αυξηθεί η ικανοποίηση του πελάτη κι αντίστοιχα η κατανάλωση.

Από τη προβολή προϊόντων και τη σήμανση στο ράφι έως τη διαρρύθμιση του χώρου, τα ταμεία και το καλάθι αγορών, είμαστε δίπλα σας σε κάθε βήμα για να σχεδιάσουμε μαζί και να δημιουργήσουμε σύγχρονα και εργονομικά καταστήματα, ολοκληρώνοντας την αγοραστική εμπειρία του καταναλωτή.

Ο Στρατηγικός σας Συνεργάτης στο Retail.

www.voyatzoglou.gr



• **ΑΣΕΠΟΠ ΒΕΛΒΕΝΤΟΥ**

ΜΠΗΚΑΝ ΣΕ ΑΒ, MY MARKET ΚΑΙ ΜΑΣΟΥΤΗΣ ΤΑ VELVITA GOLD – ΡΕΚΟΡ ΤΖΙΡΟΥ ΤΟ 2024 ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΜΗΛΟΥ

Σε μεγαλύτερη διείσδυση του Velvita Gold στην ελληνική αγορά προσβλέπει φέτος ο ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού, ποντάροντας και στις αυξημένες ποσότητές του, τις οποίες – εκτός απροόπτου – θα κληθεί να διαχειριστεί.

Σύμφωνα με τον Γενικό Διευθυντή του συνεταιρισμού, Ευθύμη Μπαλάνη, το περυσινό ντεμπούτο του νέου premium brand ροδάκινου ήταν απόλυτα επιτυχημένο.

"Το feedback που πήραμε από τους πελάτες μας ήταν πολύ θετικό και ευλεπιστούμε ότι φέτος που, καλώς εκόντων των πραγμάτων, θα έχουμε στα χέρια μας μεγαλύτερους όγκους προς διάθεση, το σήμα θα γίνει ακόμα πιο γνωστό", δηλώνει στο Fnb Daily. "Πέρυσι οι ποσότητες ήταν λιγοστές, καθώς το ξεκινήσαμε ουσιαστικά από τη μέση της σεζόν, ενώ και τα δέντρα ήταν στην πλειονότητα τους πολύ νεαρά", συμπληρώνει.

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ SUPER MARKETS

Όπως αποκαλύπτει ο ίδιος, πέραν της Κεντρικής Λαχαναγοράς του Ρέντη και του νέου υποκαταστήματος του ΑΣΕΠΟΠ στην Θεσσαλονίκη, τα Velvita Gold μπήκαν και σε τρεις μεγάλες αλυσίδες. "Τα τοποθετήσαμε κυρίως στην ΑΒ Βασιλόπουλος, ενώ μικρότερες ποσότητες δώσαμε επίσης σε My Market και Μασούτι", εξηγεί, προσθέτοντας ότι για φέτος δεν έχουν κλειδώσει μέχρι στιγμής τα super markets, στα οποία θα διατεθεί.

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΕΚΤΑΣΕΩΝ

Σε κάθε περίπτωση, στόχος του συνεταιρισμού είναι σε βάθος πενταετίας τα Velvita Gold να αντιστοιχούν στο 70% των συνολικών όγκων ροδάκινων και νεκταρινιών που διακινεί και οι οποίοι σε μια κανονική χρονιά ανέρχονται σε 12.000 περίπου τόνους. Φέτος, βέβαια, λόγω των παγετών που έπληξαν την περιοχή στα τέλη Μαρτίου και στις αρχές Απριλίου, η παραγωγή αναμένεται να είναι μειωμένη σε βαθμό που αυτή τη στιγμή δεν μπορεί να προσδιοριστεί.

Χαρακτηριστικό των Velvita Gold είναι η σταθερή καθ' όλη τη διάρκεια του καλοκαιριού γεύση και τα υψηλά ποιοτικά χαρακτηριστικά που σχετίζονται με την οξύτητα, τα σάκχαρα, το άρωμα, το χρώμα κ.ά.

Προέρχονται από 6 ποικιλίες ροδάκινων, 6 νεκταρινιών και 1 λευκόσαρκο νεκταρίνι, τα δικαιώματα των οποίων αγοράστηκαν από φυτώρια της Ισπανίας και ξεκίνησαν



Ευθύμης Μπαλάνης, Γενικός Διευθυντής, ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού

να φυτεύονται στην περιοχή πριν από μια εξαετία, αριθμώντας σήμερα περί τα 1.000 στρέμματα.

ΞΕΚΙΝΟΥΝ ΤΟΝ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟ ΟΙ ΦΥΤΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΜΗΛΑ ΚΑΝΖΙ

Πέραν των ροδάκινων-νεκταρινιών και των υπόλοιπων πυρηνόκαρπων που διακινεί, ο συνεταιρισμός έχει επενδύσει και στα μήλα, στα οποία μετά τα Kiku – την αποκλειστική αντιπροσώπευση των οποίων έχει αναλάβει από το 2017 – εντάσσει πλέον στην γκάμα του και τα Kanzi.

Πρόκειται για ποικιλία για την οποία υπέγραψε στα τέλη του 2024 συμφωνία με την βελγική EFC προκειμένου, σε συνεργασία με την Emphyton του Γιώργου Πουλταΐδη (σ.σ. brand ambassador του Kanzi για την Ελλάδα), να ξεκινήσει την καλλιέργεια επί ελληνικού εδάφους.

Σύμφωνα με τον κ. Μπαλάνη, η αρχή θα γίνει το Δεκέμβριο με 250 στρέμματα ενώ άλλα 250 στρέμματα θα φυτευτούν το 2026, με τα πρώτα συμβόλαια να υπογράφονται εντός του μήνα.

ΣΤΑ €16,5 ΕΚΑΤ. Ο ΠΕΡΥΣΙΝΟΣ ΤΖΙΡΟΣ

Το 2024 έκλεισε για τον ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού με ρεκόρ κύκλου εργασιών, ο οποίος έφτασε τα €16,5 εκατ., από €14 εκατ. το 2023. Επιπλέον, ολοκλήρωσε πρόσφατα έναν επενδυτικό κύκλο τριετίας, προϋπολογισμού άνω των €4 εκατ., με παρεμβάσεις που, μεταξύ άλλων, περιλάμβαναν:

- Πλήρη ανακαίνιση εγκαταστάσεων
- Επέκταση και προσθήκη νέων κτιρίων
- Τοποθέτηση φωτοβολταϊκών για την κάλυψη των ενεργειακών αναγκών
- Εκσυγχρονισμό μηχανολογικού εξοπλισμού

"Βέβαια οι επενδύσεις δεν σταματούν εδώ", σημειώνει ο κ. Μπαλάνης, τονίζοντας ότι ο συνεταιρισμός έχει εντοπίσει ανάγκες για νέο μηχανολογικό εξοπλισμό και παρεμβάσεις στο συσκευαστήριο, οι οποίες θα ενταχθούν στο επενδυτικό σχέδιο που θα ξεκινήσει να καταρτίζεται σύντομα.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

09 > 11
ΜΑΪΟΥ

ΤΕΧΝΟΠΟΛΗ
ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

2025

WORLD OF
Beer



THE GREAT BEER FESTIVAL OF ATHENS

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΑΔΑ & ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ



FORUM S.A. Member of NürnbergMesse Group

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 2105242100 • www.worldofbeerfestival.gr • sales@forumsa.gr

NÜRNBERG MESSE

• ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΠΑΝΤΕΛΙΑΔΗΣ (OPTIMA) ΣΤΑΘΕΡΗ Η ΠΟΡΕΙΑ ΣΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ - ΣΤΑ €230 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ 2024

Σταθερή πορεία πωλήσεων εμφανίζει στο τετράμηνο η Optima, με τις εξαγωγές να καταγράφουν ελαφρά μείωση σε σχέση με την εγχώρια αγορά, όπως ανέφερε στο FNB Daily ο Επικεφαλής της εταιρείας, Στέφανος Παντελιάδης.

ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η Optima, που εμπορεύεται μεταξύ άλλων τα brands Ήπειρος, Dirollo, Kerrygold, Adoro, Λογάδι, Κατίκι, Δομοκού, Λεβέτη, έκλεισε το 2024 με τον κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται στα €230 εκατ., και να εντοπίζει περιθώρια ανάπτυξης στις εξαγωγές.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2024*: 230.000

2023: 202.333

2022: 177.557

*εκτιμήσεις

Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

Η εταιρεία - με εξαγωγές σε πάνω από 15 χώρες - παρατηρεί στο α' τετράμηνο μια κάμψη στην αγορά της Αμερικής. Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις στην αγορά της Αμερικής κάλυπταν το 17% του τζίρου των εξαγωγών και φέτος στο 1ο τετράμηνο παρατηρείται πτώση περίπου 50%. Ο κ. Παντελιάδης εκτιμά ότι οι συζητήσεις γύρω από τη δασμολογική



Στέ-
φανος
Παντε-
λιάδης

πολιτική του Προέδρου Trump ενδέχεται να έχουν επηρεάσει το καταναλωτικό κλίμα στη συγκεκριμένη αγορά. Ωστόσο, αναφέρει ότι μπορεί το θέμα να είναι συγκυριακό.

ΔΩΔΩΝΗ & ΕΞΑΓΟΡΕΣ

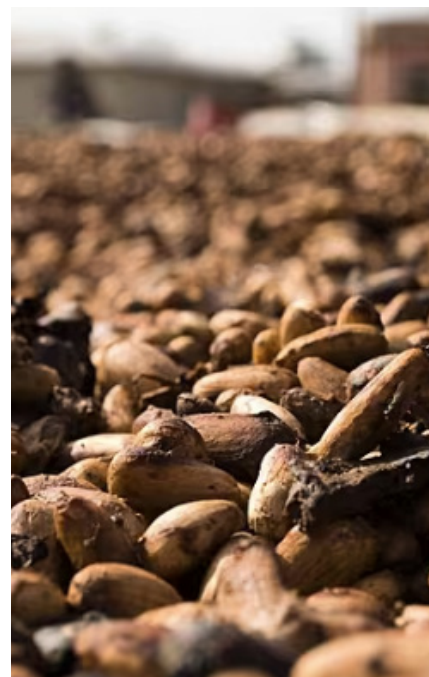
Μιλώντας για την αγορά και τις κινήσεις που πραγματοποιούν παίκτες του κλάδου, ο ίδιος υπογράμμισε ότι η Optima παρακολουθεί τις εξελίξεις και τα επικείμενα deals με ενδιαφέρον.

Παραδέχτηκε, μάλιστα, ότι θα δημιουργηθεί μια νέα δυναμική στην αγορά με την οριστικοποίηση της εξαγοράς της Δωδώνη.

Ακόμη, συμπλήρωσε ότι τα τελευταία χρόνια η Optima έχει εξετάσει σοβαρά περίπου τέσσερις περιπτώσεις εταιρειών για εξαγορά, με τις δύο εξ αυτών να δραστηριοποιούνται στην κατηγορία των τυροκομικών προϊόντων.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr



• ΑΚΤΗ ΕΛΕΦΑΝΤΟΣΤΟΥ ΠΡΟΣ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗΣ ΚΑΚΑΟ ΛΟΓΩ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΒΡΟΧΟΠΤΩΣΕΩΝ

Οι άνω του μέσου όρου βροχές που έπεσαν την περασμένη εβδομάδα στην πλειοψηφία των περιοχών καλλιέργειας κακάο στην Ακτή Ελεφαντοστού, αναμένεται να βοηθήσουν στην ανάπτυξη των λοβών του φυτού και να ενισχύσουν την παραγωγή για τη συγκομιδή από τον Απρίλιο έως τον Σεπτέμβριο, σύμφωνα με τους αγρότες της χώρας.

Οι αγρότες ανέφεραν ότι η συγκομιδή της μεσαίας σοδειάς έχει αρχίσει να αυξάνεται, με περισσότερους καρπούς να διατίθενται προς πώληση. Οι εξαιρετικές συνθήκες, εν τω μεταξύ, επέτρεψαν στους καλλιεργητές να αποξηράνουν περισσότερους καρπούς σε σύγκριση με τις προηγούμενες εβδομάδες.

ΒΟΗΘΕΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΑΙΡΟ

Το μίγμα των συνεχιζόμενων βροχοπτώσεων και της επαρκούς ηλιοφάνειας, που αναμένονται τον επόμενο μήνα, θα οδηγήσουν σε αύξηση της παραγωγής τον Αύγουστο και Σεπτέμβριο σε σύγκριση με την ίδια περίοδο της προηγούμενης σεζόν. "Αν αρχίσει να βρέχει έντονα, τα δέντρα θα γεμίσουν με μεγάλους καρπούς μεταξύ Αυγούστου και Σεπτεμβρίου", δήλωσε ο Desire Kesse, ο οποίος καλλιεργεί κοντά στο Bongouanou.

• ΟΥΖΟ ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ ΝΕΑ DIGITAL ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΜΕ ΤΙΤΛΟ "ΑΚΟΛΟΥΘΟΙ ΤΟΥ ΗΛΙΟΥ"

"Ακόλουθοι του Ήλιου" είναι ο τίτλος της νέας digital καμπάνιας του Ούζου Πλωμαρίου, το οποίο καλεί το κοινό να λάβει μέρος σε διαγωνισμό που τρέχει στο site του και θα διαρκέσει έως τα τέλη Νοεμβρίου.

ΔΩΡΑ ΜΑΙΟΥ

- Διπλά εισιτήρια για θερινό σινεμά
- Προπληρωμένες ticket restaurant cards αξίας €100
- Φιάλες Ούζου Πλωμαρίου



ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΝ!



2 - 8 ΙΟΥΝΙΟΥ 2025
ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ &
HAPPENINGS!

Λάβε κι εσύ μέρος στη SALES WEEK!
Πρόβαλε τις δικές σου προσφορές
και γιόρτασε μαζί μας
με εκπτώσεις και εκπλήξεις!

• **ΔΑΣΜΟΙ TRUMP**

ΚΑΤΑΚΟΡΥΦΗ ΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΦΟΡΤΙΩΝ ΠΡΟΣ ΤΟ ΛΙΜΑΝΙ ΤΟΥ ΛΟΣ ΑΝΤΖΕΛΕΣ

Μειωμένα κατά 35% αναμένεται να είναι τις επόμενες ημέρες τα φορτία από την Ασία στο λιμάνι του Λος Άντζελες, όπως αποκάλυψε ο Εκτελεστικός Διευθυντής του λιμένα, Gene Seroka.

Οι μεγάλες αμερικανικές εταιρείες λιανικής πώλησης έχουν πλέον σταματήσει όλες τις αποστολές από την Κίνα, οι οποίες αντιπροσωπεύουν περίπου το 45% της κίνησης, πρόσθεσε.

Σημειώνεται ότι και το λιμάνι του Λονγκ Μπιτς είναι εκτεθειμένο στον εμπορικό πόλεμο μεταξύ των ΗΠΑ και της Κίνας.

Τα συγκεκριμένα λιμάνια είναι οι προτιμώμενες πύλες εισόδου για τα εμπορεύματα από την Κίνα.

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

Ο Seroka δήλωσε στο CNBC ότι, έως ότου επιτευχθεί κάποια συμφωνία ή πλαίσιο με την Κίνα, ο όγκος των εμπορευμάτων που θα εξέρχονται από τη χώρα, με εξαίρεση ορισμένα βασικά προϊόντα, θα είναι στην "καλύτερη περίπτωση" πολύ μικρός.

Ανέφερε ότι οι εισαγωγές στο λιμάνι του Λος Άντζελες θα μειωθούν τουλάχιστον κατά 10% το β' εξάμηνο του τρέχοντος έτους.

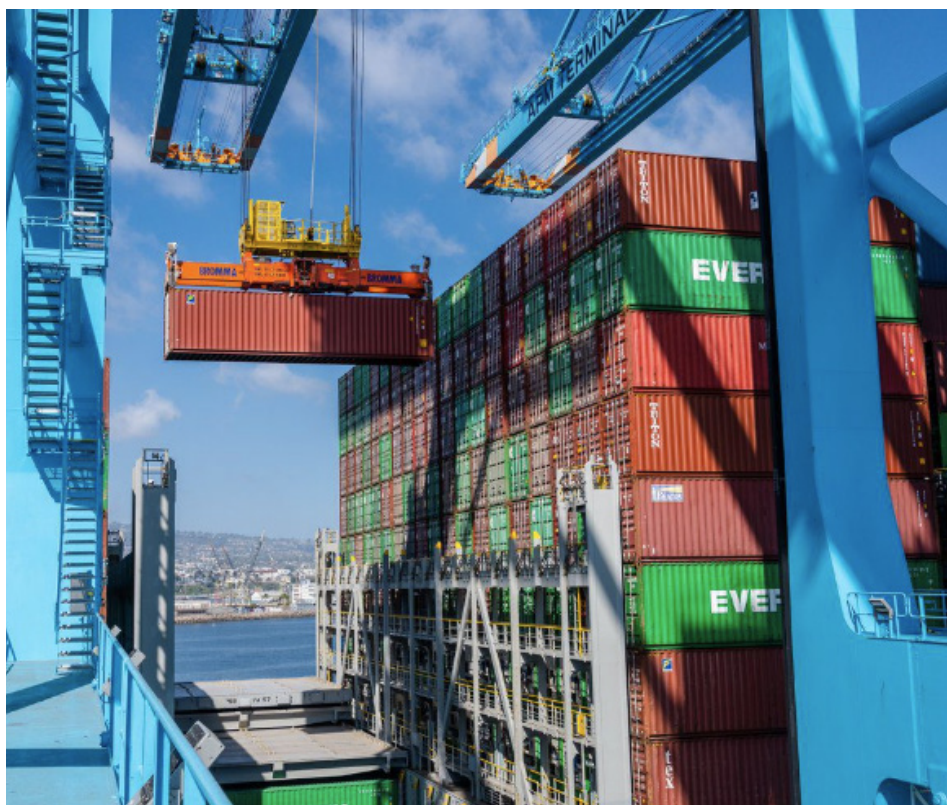
ΛΙΓΟΤΕΡΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Την ίδια στιγμή, οι δασμοί απειλούν τις θέσεις εργασίας και σε άλλους τομείς σχετικούς με τα λιμάνια, καθώς μετά από ένα δυναμικό ξεκίνημα της χρονιάς, ο αριθμός τους έχει αρχίσει να μειώνεται τις τελευταίες ημέρες.

Χιλιάδες λιμενεργάτες, χειριστές βαρέων μηχανημάτων και οδηγοί φορτηγών υποστηρίζουν την έντονη δραστηριότητα στο λιμάνι του Λος Άντζελες, το οποίο το 2024 διακίνησε περισσότερα από 10 εκατομμύρια φορτία. Το γειτονικό λιμάνι του Λονγκ Μπιτς διακίνησε 9,6 εκατομμύρια φορτία και οι δασμοί σε Κίνα, Καναδά, Μεξικό και άλλες χώρες αναμένεται να επιβραδύνουν σημαντικά τη ροή των εμπορευμάτων προς τις ΗΠΑ. Ο γερουσιαστής της Καλιφόρνια, Alex Padilla, και δύο άλλοι γερουσιαστές του Δημοκρατικού Κόμματος, προέβλεψαν σε συνέντευξή τους απώλεια θέσεων εργασίας, αύξηση των τιμών και καταστήματα χωρίς εμπορεύματα. Την ίδια στιγμή, δεκάδες εξαγωγείς γεωργικών προϊόντων πραγματοποίησαν τηλεδιάσκεψη εκφράζοντας τους φόβους τους για το πώς θα επηρεαστούν από τους δασμούς.

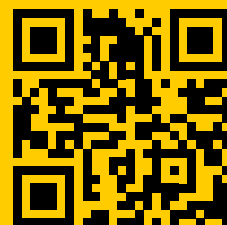
Σέβη Σαλαγιάννη

sevi@notice.gr



Το απόλυτο B2B portal, που συνδέει το σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο Horeca. Με αναλύσεις, στοιχεία, απόψεις, τάσεις και όλες τις εξελίξεις, εντός και εκτός συνόρων

horecaopen.com



*Connecting
Horeca
Supply Chain*

• **TEN BRINKE**

ΣΕ ΕΝΑ ΜΗΝΑ ΚΛΕΙΔΩΝΟΥΝ ΔΥΟ ΝΕΑ ΣΗΜΕΙΑ ΓΙΑ ΚΟΡΥΦΑΙΟ RETAILER - ΣΕ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΜΑΣΟΥΤΗΣ

Σε συζητήσεις για περαιτέρω διεύρυνση του portfolio των αναπτύξεων που αφορούν καταστήματα retail είναι σύμφωνα με πληροφορίες η Ten Brinke. Συγκεκριμένα, το FNB Daily πληροφορείται πως σε λιγότερο από έναν μήνα αναμένεται να κλειδώσουν δύο καταστήματα, τα οποία θα κατασκευάσει εντός Αττικής η εταιρεία, για λογαριασμό ενός εκ των κορυφαίων retailers, ο οποίος θα τα μισθώσει για μεγάλο χρονικό διάστημα.

CUSTOM ΣΗΜΕΙΑ ΧΡΗΣΗΣ

Επιπλέον, βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις με άλλες εταιρείες του λιανεμπορίου, συζητώντας για custom σημεία χρήσης, ανάλογα και με την περιοχή. Μια τέτοια περίπτωση είναι και η Μασούτης, με την οποία πληροφορούμαστε πως είναι σε συζητήσεις για την ανάπτυξη του οικιστικού τμήματος, στο νέο σημείο που αναπτύσσει η βορειοελλαδίτικη εταιρεία στις 3 Γέφυρες



Φώτης Γιόφτσιος, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Ten Brinke

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΝ

Όπως εξηγούν στο FNB Daily πηγές κοντά στην διοίκηση της Ten Brinke, οι συζητήσεις με τους retailers εξαρτώνται από τη στρατηγική που ακολουθεί έκαστος σε σχέ-

ση με το δίκτυό του. "Άλλοι θέλουν hyper markets και άλλοι μικρότερα σημεία, παρατηρείται πλέον οι ανάγκες να είναι τόσο mix και διαφορετικές".

Επιπλέον, η εταιρεία επενδύει ενεργά στους τομείς του λιανεμπορίου αλλά και των logistics, ενώ πέρυσι παρέδωσε 24 έργα, συνολικού προϋπολογισμού άνω των €100 εκατ.

Μεταξύ των τελευταίων έργων του 2024 αναφέρονται:

- ένα κατάστημα της AB Βασιλόπουλος στο Αγίους Αναργύρους και ένα ακόμα στην Ιεράπετρα
- το κτίριο logistics της Σκλαβενίτης στην Μαγούλα Αττικής
- το retail park του ομίλου Fourlis στην Πάτρα

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ ΠΟΤΑ

ΣΤΑ €114,55 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 2024 – ΓΕΡΜΑΝΙΑ, ΙΡΑΚ ΚΑΙ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΟΙ ΤΟΡ3 ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ

Στα €114,55 εκατ., με αύξηση της τάξης του 8%, διαμορφώθηκαν το 2024 οι εξαγωγές ελληνικών αλκοολούχων ποτών, όπως προκύπτει από τα προσωρινά στοιχεία της Eurostat που επεξεργάστηκε ο ΣΕΑΟΠ. Σε μία χρονιά, μάλιστα, κατά την οποία καταγράφηκε κάμψη στο εμπόριο των αλκοολούχων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με τις εξαγωγές των ευρωπαϊκών αλκοολούχων ποτών να μειώνονται κατά 2% και τις εισαγωγές από Τρίτες Χώρες να υποχωρούν κατά 3% σε σύγκριση με το 2023. Πιο αναλυτικά, παρατηρείται συνολική αύξηση (εντός ΕΕ 27 & Τρίτες Χώρες) κατά 7,9% σε αξία, που αντιστοιχεί σε επιπλέον €8,4 εκατ. σε και κατά 1,5%, σε ποσότητες (+0,6 εκατομμύρια κιλό).



ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΕΔΩ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

• ΚΡΟΑΤΙΑ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ RETAILERS Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΤΩΝ ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΩΝ ΤΟΥΣ

Υποχρέωση να δημοσιεύουν καθημερινά σε ηλεκτρονική μορφή τους τιμοκαταλόγους στους ιστοτόπους τους, συμπεριλαμβανομένων τυχόν πρόσθετων χρεώσεων, θα έχουν από τις 15 Μαΐου οι λιανοπωλητές στην Κροατία.

ΓΙΑ ΠΟΙΑ ΕΙΔΗ

- τρόφιμα
- ποτά
- καλλυντικά
- προϊόντα καθαρισμού
- προϊόντα περιποίησης
- είδη οικιακής χρήσης

Οι retailers καλούνται, επίσης, να αναγράφουν με σαφήνεια την κανονική λιανική τιμή και την επιπλέον τιμή που χρεώνεται την εκάστοτε ημέρα, προκειμένου να διευκολυνθούν οι καταναλωτές στη σύγκριση τιμών και να αυξηθεί η διαφάνεια στην αγορά.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ

Ο Υπουργός Οικονομικών της χώρας, Ante Šušnjar, εξήγησε ότι το νέο μέτρο αποσκο-

πεί να στείλει "ένα σαφές μήνυμα στους πολίτες" ότι η κροατική κυβέρνηση "είναι πλήρως προσηλωμένη στη διατήρηση της αγοραστικής τους δύναμης, στη διασφάλιση δίκαιων συνθηκών στην αγορά και στην καταπολέμηση των αδικαιολόγητων αυξήσεων των τιμών των βασικών προϊόντων". Πρόσθεσε ότι η απόφαση παρέχει στους λιανοπωλητές "σαφώς καθορισμένους όρους επιχειρηματικής δραστηριότητας, μεγαλύτερη διαφάνεια στις σχέσεις τους με τους καταναλωτές και συμβάλλει στην οικοδόμηση της εμπιστοσύνης στην αγορά και στην προ-σφορά της".

ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΥ

Σύμφωνα με τον ίδιο, το μέτρο αυτό, σε συνδυασμό με τις υφιστάμενες προσπάθειες της κυβέρνησης, θα περιορίσει περαιτέρω τον πληθωρισμό, ενώ εξέφρασε την εμπιστοσύνη του ότι η επερχόμενη τουριστική περίοδος δεν θα τον επηρεάσει σημαντικά.



• ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΔΙΠΛΗ ΧΡΥΣΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΑ ΦΕΤΙΝΑ WORLD QUALITY AWARDS

Με δύο χρυσά βραβεία διακρίθηκε η ΑΒ Βασιλόπουλος στα World Quality Awards, για τα προϊόντα της σειράς "η Αλφαβήτα κοντά στην ελληνική γη". Σημειώνεται ότι η σειρά έχει αποσπάσει μέχρι σήμερα περισσότερες από 50 εγκρίσεις και διεθνείς βραβεύσεις.

ΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΠΟΥ ΞΕΧΩΡΙΣΑΝ

- Λαζάνια με κατσικίσιο γάλα από το Σανταμέρι Αχαΐας
- Τραχανάς γλυκός με κατσικίσιο γάλα από το Σανταμέρι Αχαΐας

Πρόκειται για παραδοσιακά ζυμαρικά που παρασκευάζονται από ελληνικά υλικά, όπως



100% σιμιγδάλι σκληρού σίτου, φρέσκα αυγά και κατσικίσιο γάλα από το Σανταμέρι Αχαΐας, σε συνδυασμό με άλλες πρώτες ύλες.

Αυτό το Πάσχα
προσφέραμε αγάπη σε αυτούς που τη χρειάζονται

Χάρη στη δική σας συμμετοχή προσφέρουμε

175.161€

στη UNICEF για τη στήριξη των προγράμματός «Μαζί ενάντια στη βία κατά των παιδιών».

Σας ευχαριστούμε πολύ!

Lidl Plus

• LIDL ΕΛΛΑΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕ €175.161 ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ UNICEF "ΜΑΖΙ ΕΝΑΝΤΙΑ ΣΤΗ ΒΙΑ ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ"

Με επιτυχία ολοκλήρωσε η Lidl Ελλάς την πασχαλινή της πρωτοβουλία σε συνεργασία με την Unicef, ενισχύοντας το πρόγραμμα "Μαζί ενάντια στη βία κατά των παιδιών" για 3η συνεχόμενη χρονιά.

Από την Παρασκευή 4 Απριλίου έως και το Μεγάλο Σάββατο 19 Απριλίου, με κάθε σκανάρισμα της ψηφιακής Lidl Plus στα καταστήματα της εταιρείας, η Lidl Ελλάς προσέφερε €0,10 στην Unicef. Μέσα σε αυτό το διάστημα καταγράφηκαν συνολικά 1.751.613 σκαναρίσματα, συγκεντρώνοντας το ποσό των €175.161.

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΜΟΡΦΗ ΒΙΑΣ

Μέσα από τη συνεργασία με την Unicef, η οποία διανύει τον 3ο χρόνο, έχουν επιτευχθεί βήματα, όπως η εκπαίδευση επαγγελματιών των ΜΜΕ, η επικοινωνιακή προώθηση της διαδραστικής εφαρμογής PlaySafe για την πρόληψη της διαδικτυακής βίας και η δημιουργία μοντέλου υπηρεσιών παιδικής προστασίας στον Δήμο Αθηναίων.

Πρεσβευτής της πρωτοβουλίας ήταν και φέτος ο Αντώνης Τσαπατάκης, Παραολυμπιονίκης, Παγκόσμιος Πρωταθλητής Κολύμβησης και Πρεσβευτής της Lidl Ελλάς και της Unicef στην Ελλάδα, ο οποίος κάλεσε το κοινό να συμμετέχει και να υποστηρίξει τη δράση.

• **OATLY**

ΣΤΟΧΟΣ Η ΤΟΝΩΣΗ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΑ PLANT-BASED ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Να αναζωογονήσει τη ζήτηση για τα φυτικά γαλακτοκομικά προϊόντα στις ΗΠΑ, με ένα νέο σχέδιο δράσης στοχεύει η Oatly, όπως ανακοίνωσε ο CEO της εταιρείας, Jean-Christophe Flatin.

ΣΤΑ ΧΝΑΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ

Η εταιρεία σημειώνει αύξηση πωλήσεων στην Ευρώπη και την Κίνα, η οποία αποδίδεται εν μέρει και στις επιθετικές εκστρατείες marketing. Η Oatly σχεδιάζει να εφαρμόσει μια παρόμοια στρατηγική στη Βόρεια Αμερική, όπου η απόδοση έχει μείνει πίσω, ξεκινώντας ήδη από το β' εξάμηνο του 2025. Η εταιρεία θα επιδιώξει να προσελκύσει τη Gen Z προωθώντας περαιτέρω τον καφέ και αξιοποιώντας καταναλωτικές τάσεις, όπως η υγεία και η βιωσιμότητα.

ΖΗΤΗΜΑ Η ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η Oatly γνώρισε επιτυχία στα τέλη της δεκαετίας του 2010, αλλά εδώ και μια τετραετία η κατηγορία βρίσκεται σε ύφεση. Έχοντας αυξανόμενη παρουσία εκτός των ΗΠΑ, η εταιρεία καταβάλλει προσπάθειες για να επιστρέψει σε αυξημένες πωλήσεις στην αμερικανική αγορά.



Jean-Christophe Flatin, CEO, Oatly

Ο Flatin δήλωσε ότι οι δραστηριότητές της στις ΗΠΑ και τον Καναδά αντιμετωπίζουν υποτονική ζήτηση για τα γαλακτοκομικά και τα επιδόρπια, αλλά πρόσθεσε ότι η εταιρεία δεν έχει ακόμη "αναπτύξει πλήρως τους πόρους για να δώσει ώθηση στην ανάπτυξη".

ΒΑΣΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ

Στα σχέδια της Oatly είναι η αύξηση της διανομής των προϊόντων της σε όλα τα κανάλια και η ενημέρωση σχετικά με την υγιεινή τους. Ο Flatin δήλωσε ότι το 82% των καταναλωτών στις ΗΠΑ δεν έχουν δοκιμάσει γάλα βρώμης, καθώς και ότι η Oatly "βρίσκεται σε μοναδική θέση για να

εξυπηρετήσει τη νέα τάση στον καφέ και τα ποτά".

Συγκεκριμένα, ένας τομέας που η εταιρεία σχεδιάζει να επενδύσει περισσότερο είναι ο καφές, ιδίως μεταξύ της διευρυνόμενης ομάδας των καταναλωτών της Gen Z που πίνουν κρύους καφέδες και ροφήματα. Το γάλα βρώμης είναι η πιο δημοφιλής επιλογή μη γαλακτοκομικής κρέμας στα καφέ, με το 33% όλων των παραγγελιών καφέ να περιέχουν το ρόφημα.

Η Oatly ανέφερε τη συνεργασία της με την Nespresso για Barista Edition espresso, η οποία κυκλοφόρησε σε καφετέριες το α' τρίμηνο του έτους, ως μια επιτυχημένη προσπάθεια στον τομέα του καφέ.

SÒ POSH!

the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...
BUSINESS IS BUSINESS, PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• **TETRA PAK**

ΕΓΚΑΤΕΣΤΗΣΕ ΔΥΟ ΓΡΑΜΜΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΣΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΤΗΣ ΜΙΝΕΡΒΑ

Την εγκατάσταση 2 νέων γραμμών συσκευασίας στο εργοστάσιο της Μινέρβα ολοκλήρωσε η Tetra Pak®, εκσυγχρονίζοντας την παραγωγική υποδομή και ενισχύοντας τη δυνατότητα της εταιρείας να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς.

Η αναβάθμιση περιλαμβάνει την αντικατάσταση παλαιότερων μηχανών Tetra Pak με νέας τεχνολογίας μηχανές A3/Flex και A3/Compact Flex και συνοδού εξοπλισμού γραμμής.

Με τον νέο εξοπλισμό επιτυγχάνεται αύξηση της δυναμικότητας παραγωγής των συσκευασιών Tetra Brik Aseptic 250 ml και Tetra Brik Aseptic 500 & 1000 ml σε ποσοστό άνω του 12%. Οι νέες γραμμές περιλαμβάνουν, επίσης, μηχανήματα πολυσυσκευασίας με χρήση εκτυπωμένου φιλμ και ενσωματώνουν όλες τις τεχνολογίες αυτοματισμού και ασφάλειας τροφίμων.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΜΕΤΡΗΣΙΜΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Ο Άγγελος Σαββίδης, Key Account Manager της Tetra Pak, δήλωσε σχετικά ότι "η συνεργασία μας με τη Μινέρβα είναι ένα εξαιρετικό παράδειγμα για το πώς η εμπιστοσύνη και η συνεργασία μπορούν να οδηγήσουν σε πραγματικά μετρήσιμα αποτελέσματα. Με την αναβάθμιση των συγκεκριμένων γραμμών, συμβάλλουμε στη βελτίωση της αποδοτικότητας και της βιωσιμότητας της παραγωγής, δίνοντας στην εταιρεία ακόμα μεγαλύτερη ευελιξία για το μέλλον".



Από την πλευρά του, ο Κώστας Αντωνό-

πουλος, Διευθυντής Εφοδιαστικής Αλυσίδας της Μινέρβα, δήλωσε ότι, "η αναβάθμιση των γραμμών παραγωγής μας αποτελεί μια σημαντική επένδυση στο μέλλον της εταιρείας. Ήδη διαπιστώνουμε θετικά αποτελέσματα στην καθημερινή λειτουργία του εργοστασίου, ενώ οι νέες δυνατότητες που μας προσφέρουν τα συστήματα της Tetra Pak δημιουργούν ισχυρές βάσεις για περαιτέρω ανάπτυξη και βελτιστοποίηση".

• **ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ**

ΣΤΟ ΚΟΡΥΦΑΙΟ 1% ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΤΗΣ ΣΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Την πλατινένια διάκριση στην αξιολόγηση βιωσιμότητας της EcoVadis κατέκτησε για 2η συνεχή χρονιά η Μπάρμπα Στάθης, διατηρώντας τη θέση της στο κορυφαίο 1% των εταιρειών που αξιολογούνται από τον φορέα διεθνώς, συγκεντρώνοντας άριστη βαθμολογία. Φέτος η συνολική βαθμολογία παρουσίασε περαιτέρω άνοδο από το προηγούμενο

έτος, φτάνοντας στο 90/100.

Το αποτέλεσμα αποτυπώνει τις επιδόσεις της στους 4 τομείς που αξιολογεί η EcoVadis:

- περιβάλλον
- εργασιακές πρακτικές και ανθρώπινα δικαιώματα
- βιώσιμη εφοδιαστική αλυσίδα
- επιχειρηματική ηθική



BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:



Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **ΚΕΥΝΟΤΟ**

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ ΜΕΤΑ ΤΟ DEAL ΜΕ ΤΗΝ CONVERT GROUP - ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΕ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ, ΕΝΔΥΣΗ-ΥΠΟΔΗΣΗ, DIY ΕΙΔΗ ΣΠΙΤΙΟΥ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Στη διεύθυνση του πελατολογίου της με επέκταση τόσο σε νέους κλάδους, όσο και στις αγορές των Βαλκανίων, εστιάζει η Keyvoto, κεφαλαιοποιώντας και τη στρατηγική συμφωνία με την Convert Group, μέσω της οποίας παραλαμβάνει τη σκυτάλη της υπηρεσίας eRetail Content που παρείχε η τελευταία. Το deal, στο πλαίσιο του οποίου οι εταιρείες-πελάτες της Convert Group θα έχουν τη δυνατότητα να μεταφερθούν στην πλατφόρμα της Keyvoto μέχρι το τέλος του 2025, ισχυροποιεί τη θέση της στον τομέα του Product Experience Management (PXM) όπου ήδη έχει ηγετική θέση στον κλάδο του super market, διαχειριζόμενη πάνω από 1.000 brands και εταιρείες, όπως η Nestle, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία, FrieslandCampina, Henkel κ.ά.

ΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΠΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΝ

"Αυτή τη στιγμή εξυπηρετούμε την πλειοψηφία των πολυεθνικών που πουλάνε τα προϊόντα τους στις αλυσίδες super market", εξηγεί στο Fnb Daily ο CEO, Γιώργος Παπαδημητρίου. Η συμφωνία με την Convert, όπως προσθέτει, σηματοδοτεί, μεταξύ άλλων, την είσοδο της Keyvoto στον κλάδο του φαρμακείου. "Έχουμε ήδη ξεκινήσει να χτίζουμε ένα πελατολόγιο εκεί και πλέον έρχονται με ταχείς ρυθμούς καινούργιοι πελάτες", υπογραμμίζει ο κ. Παπαδημητρίου, προσθέτοντας ωστόσο ότι η start-up που ίδρυσε μαζί με την αδελφή του, Άσπια Παπαδημητρίου, δεν σκοπεύει να σταματήσει εκεί.

"Το επόμενο βήμα θα είναι επεκτείνουμε δυναμικά την παρουσία μας και σε άλλους κλάδους, όπως, για παράδειγμα, η ένδυση-υπόδηση όπου άλλωστε έχουμε ήδη κάποιους πελάτες", επισημαίνει ο συνομιλητής μας. Άλλοι κλάδοι που παρουσιάζουν έντονο ενδιαφέρον για την Keyvoto είναι τα DIY είδη σπιτιού αλλά και τα προϊόντα τεχνολογίας-ηλεκτρικά, όπου επίσης έχει ήδη να επιδείξει κάποιες συνεργασίες.

FOCUS ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ ΤΟ Β' ΕΞΑΜΗΝΟ

Η ανάπτυξη των νέων αυτών κατηγοριών θα είναι για την Keyvoto το focus των δύο επόμενων μηνών ενώ στο Β' εξάμηνο ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στην ενίσχυση της παρουσίας της στα Βαλκάνια. "Θέλουμε να βγούμε



Γιώργος Παπαδημητρίου, CEO, Keyvoto

ακόμα πιο δυναμικά στην Ρουμανία και στην Βουλγαρία, όπου ήδη είμαστε παρόντες ενώ, στο αμέσως επόμενο στάδιο, στόχος είναι να διαθέσουμε την πλατφόρμα μας και στις κοινές σε αυτές χώρες", υπογραμμίζει ο κ. Παπαδημητρίου.

ΣΕ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΠΛΕΟΝ

Η Keyvoto αποτελεί spin off της Deva (σ.σ. έγινε γνωστή στο ευρύ κοινό από τη δημιουργία το 2019 της κάρτας bonus της αλυσίδας Γαλαξίας), η έδρα της βρίσκεται στην Πτολεμαΐδα, ωστόσο το προσωπικό της εκτείνεται σε όλη την Ελλάδα.

Τα αδέλφια Παπαδημητρίου ξεκίνησαν από το 2020 εν μέσω πανδημίας να χτίζουν την cloud πλατφόρμα τους, με στόχο να απλοποιήσουν δραστικά την οργάνωση, τον εμπλουτισμό και τη διάθεση των πληροφοριών προϊόντων στο omnichannel εμπόριο. Η πλατφόρμα έγινε διαθέσιμη εμπορικά από τα μέσα του 2022 κι έκτοτε η επιχείρηση αναπτύσσεται με γοργούς ρυθμούς δίχως εξωτερική χρηματοδότηση. Μάλιστα, όπως υπογραμμίζει ο συνομιλητής μας, πλέον έχει γυρίσει σε κερδοφορία.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

SME
D A I L Y

Το νέο καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΣΤΙΣ **09:15**

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

• Debrief •

ΜΙΑ ΒΑΣΙΚΗ ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ ΤΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ

Υπάρχουν συμπεριφορές που όσο και να θες να τις “δικαιολογήσεις” δεν γίνεται. Και αυτό γιατί είναι βαθιά αντικοινωνικές, αφού δυνητικά στρέφονται εναντίον όλων. Μια τέτοια περίπτωση είναι και η οδήγηση υπό την επήρεια αλκοόλ.

“Σε κάθε έξοδο που μπορεί να πιω, έχω προϋπολογίσει ένα έξοδο παραπάνω, το ταξί”, μου λέει ένας φίλος. “Αν δεν έχω, δεν βγαίνω”, προσθέτει. Πολύ απλά, ή δεν θα βγει ή δεν θα πιει. Το θεωρεί υποχρέωσή του.

Χθες η κυβέρνηση διευκρίνισε πως η πρόταση του Κωνσταντίνου Κυρανάκη για μειωμένο κόμιστρο στα ταξί κάθε Παρασκευή, Σάββατο και Κυριακή, προκειμένου όσοι έχουν πιει αλκοόλ να μην οδηγήσουν, δεν θα προχωρήσει. Ο Αναπληρωτής Υπουργός Μεταφορών, είχε προτείνει τις συγκεκριμένες ημέρες το βράδυ, που πολύς κόσμος βγαίνει και πίνει, το ταξί να είναι πολύ πιο φθινό. Και για να μη χάνουν έσοδο οι

οδηγοί ταξί να το καλύπτει το κράτος, ανάλογα με τα δημοσιονομικά περιθώρια.

Για να είμαστε δίκαιοι, οι προθέσεις ήταν αγαθές. “Να βγάλουμε κόσμο από το τιμόνι την ώρα που πίνει αλκοόλ και να σώσουμε ζωές”, είχε συμπληρώσει, ο Αναπληρωτής Υπουργός, όταν διατύπωσε τη συγκεκριμένη σκέψη.

Η προσέγγιση, όμως, έστελνε λάθος μήνυμα, κάτι που συναντάμε αρκετές φορές στη σχέση πολίτη-κράτους. Ποια είναι αυτό; Το κράτος είναι εδώ για να λύσει τα λάθος προβλήματα του πολίτη. Όχι αυτά που οφείλει εκ του Συντάγματος να λύσει, αυτά που είναι υποχρεωμένο να λύσει. Αλλά και τα... προσωπικά. Γιατί το να βγεις και να οδηγήσεις έχοντας καταναλώσει αλκοόλ, είναι μια απολύτως προσωπική απόφαση. Δεν σε πείσε κανείς. Επιλέγεις να πιεις και επιλέγεις στη συνέχεια να πιάσεις το τιμόνι. Κάπως έτσι, όμως, έχει διαμορφωθεί η στρεβλή εικόνα δικαιωμάτων-υποχρεώσεων-συνεπειών που κατοικοεδρεύει μόνιμα στη συνείδηση μεγάλου μέρους της ελληνικής κοινωνίας. Και τελικά δυσκολεύει τη ζωή και την καθημερινότητα όλων μας. Η οδήγηση υπό την επήρεια αλκοόλ – πάνω από ένα όριο – δεν επιτρέπεται. Όπως και το άναμμα φωτιάς στην ύπαιθρο από 1η Μαΐου, μέχρι 31 Οκτωβρίου, για παράδειγμα. Όπως και χιλιάδες άλλα πράγματα. Και όλες αυτές οι απαγορεύσεις έχουν νόημα, υπάρχουν για να είναι λειτουργικές οι κοινωνίες και να μην κατακερματίζονται από τις προσωπικές επιλογές και επιθυμίες μας.

Το κράτος, λοιπόν, πέρα από τις προφανείς δικές του υποχρεώσεις για τα σοβαρά και μεγάλα, έχει και μία ακόμα. Να μην συνηθίζει τους πολίτες να ξεχνούν τις δικές τους.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΟΙ 3 ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΤΗΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ ΠΟΥ ΦΛΕΡΤΑΡΟΥΝ ΜΕ ΠΩΛΗΣΗ

Δίνουν και παίρνουν τα σενάρια εξαγορών και συγχωνεύσεων στην αγορά των super markets.

Η διαδικασία συγκέντρωσης του κλάδου βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη και επιταχύνεται από την πίεση, που ασκεί η επιθετική πολιτική των μεγάλων παικτών.

Στην αγορά ψιθυρίζεται πως τρεις περιφερειακές αλυσίδες εξετάζουν το ενδεχόμενο ένταξης σε μεγαλύτερα σχήματα του χώρου. Ο λόγος για τις αλυσίδες Γουντζίδης στην Δράμα, Παναγιωτόπουλος στην Σπάρτη και Αφροδίτη στην Θεσσαλονίκη.

Οι δυο πρώτοι, μάλιστα, έχουν ισχυρό απο-

τύπωμα στην περιοχή τους, με τζίρους, που υπερβαίνουν τα €50 εκατ., και λέγεται πως αποτελούν μήλον της έριδος για τους ηγέτες του κλάδου. Δεν αποκλείεται, μάλιστα, να υπάρξουν εξελίξεις το επόμενο διάστημα. Υπό την προϋπόθεση, πάντα, ότι η Επιτροπή Ανταγωνισμού θα ανάψει το πράσινο φως.

ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΙΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΠΟΝΤΑΡΟΥΝ ΣΤΟΝ ΚΑΤΣΙΜΑΤΙΔΗ

Το παράθυρο των 90 ημερών τρέχουν να εκμεταλλευτούν η ελληνική κυβέρνηση και οι Έλληνες εξαγωγείς για να πείσουν το επιτελείο του Αμερικανού Προέδρου να εξαιρέσει τα ελληνικά τρόφιμα από τους δασμούς.

Πληροφορούμαστε πως, στην προσπάθεια αυτή, έχουν κινητοποιήσει τους Αμερικανούς επιχειρηματίες, με τους οποίους συνεργάζονται.

Παράλληλα, επιστρατεύουν ένα ισχυρό

χαρτί με τεράστια επιρροή στην αμερικανική διοίκηση. Την ελληνική ομογένεια και ειδικά τους πιο προβεβλημένους ομογενείς επιχειρηματίες.

Με πρώτο και καλύτερο τον στενό φίλο – και χρηματοδότη – του Προέδρου Trump, Τζον Κατσιματίδη.

Ο γεννημένος στην Νίσυρο Ελληνοαμερικανός επιχειρηματίας μετανάστευσε με τους γονείς του στην άλλη άκρη του Ατλαντικού, όταν ήταν μόλις έξι μηνών, και έχει

ανεπτυγμένο το πατριωτικό αίσθημα.

Και σε αυτό ποντάρει και η ελληνική πλευρά.

Γιατί, όπως λένε άνθρωποι, που γνωρίζουν, η επιβολή υψηλών δασμών σε προϊόντα, όπως οι ελιές, το ελαιόλαδο, το κρασί και η φέτα, θα πλήξει σοβαρά την προσπάθειά τους να διεισδύσουν περισσότερο στην αμερικανική αγορά.

Τη στιγμή, μάλιστα, που το momentum φαντάζει κάτι παραπάνω από ιδανικό.

Business Insight

ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΙΣΧΥΡΟ ΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ, ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΕΣ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η διοίκηση της Πειραιώς άνοιξε την αυλαία ανακοίνωσης μεγεθών α' τριμήνου 2025 για τις συστημικές, **με τα μεγέθη να επιβεβαιώνουν την τάση υπεραπόδοσης** που έχει πετύχει ο Χρήστος Μεγάλου και η διοικητική ομάδα του. Για τα μεγέθη Q1/2025 αναφέρεται αναλυτικά το ΒnB, ως insighter θα περιοριστώ σε τρία σημεία-κλειδιά, θεωρώ, για περαιτέρω ισχυροποίηση του ομίλου.

Συνοπτικά, λοιπόν:

α) αύξηση των κεφαλαίων υπό διαχείριση (aum) κατά 22,5% στα €12,5 δισ., που πρακτικά σημαίνει μετατροπή λιμνάζουσας ρευστότητας καταθέσεων, με αποτέλεσμα την πιο παραγωγική διάρθρωση κεφαλαίων. Παράλληλα, έτσι αντισταθμίζεται - και με το παραπάνω - η αναπόφευκτη πίεση συνέπεια της μείωσης των επιτοκίων, καθώς επεκτείνεται θετικά ο δανεισμός που φτάνει τα €35 δισ. (συν 16%)

β) ο δείκτης αποτελεσματικότητας κόστους διαμορφώθηκε στο 35% - από τους καλύτερους για το ευρωπαϊκό banking

γ) περαιτέρω περιορισμός για το κόστος ρίσκου σε ιστορικά χαμηλά, δηλαδή μειωμένες προβλέψεις, καθώς μειώνονται τα μη εξυπηρετούμενα ανοίγματα/ NPE's. Ειδικότερα, το οργανικό κόστος κινδύνου από τις 51 μονάδες βάσης (Q1/2024) έπεσε στις 35 μ.β. (Q1/2025). Παράλληλα, δείκτης NPEs στο 2,6% (από 3,5%), με κάλυψη στο 64% (διευρυμένη κατά 4 ποσοστιαίες μονάδες ετησίως). Εξαιρουμένων των προμηθειών εξυπηρέτησης NPE και των εξόδων συνθετικών τιτλοποιήσεων, το κόστος κινδύνου υποχωρεί και άλλο στις 14 μ.β. (από 17 μ.β.), που αποτελεί ιστορικό χαμηλό.

Τούτων δοθέντων, **το Q1/2025 μπορεί να θεωρηθεί εδραίο για την περαιτέρω ανάπτυξη του ομίλου** στη συνέχεια, εκτιμώντας ότι ο Χρήστος Μεγάλου είναι σε θέση να ενισχύ-

σει τη θέση/άμυνας αντιστάθμισης, κατ' αρχήν **για τη συνέχεια του 2025, κυρίως, όμως, για τη διετία 2026-2027**, προοπτική που αναμφίβολα θα συνεκτιμάται από διαχειριστές funds που επενδύουν σε Ανεπτυγμένες Αγορές (δηλαδή όταν θα επανέλθει στην κατηγορία των Developed Markets το Χρηματιστήριο Αθηνών).

Συνεκτιμώντας τις δύο τελευταίες εκθέσεις των JPMC και Mediobanca - που στοχεύουν τα €6,3 και €6,5 αντίστοιχα, με σύσταση για απόδοση μεγαλύτερη της αγοράς (overweight) - η παράθεση/αναφορά των συγκριτικών πλεονεκτημάτων που έχει στα χέρια της η διοίκηση.

Στον τομέα του asset management, σύμφωνα με τον Alex Demetriou - αναλυτή της Jefferies - **η Πειραιώς (όπως και η Εθνική) σημείωσε τη μεγαλύτερη αύξηση μεριδίου (συν 80 μ.β. από την αρχή του έτους)**, με τις καθαρές πωλήσεις να αυξάνονται 40%, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη ενίσχυση μεριδίου (συν 90 μ.β.) ξεπερνώντας την Alpha Bank. Ο υγιής ισολογισμός επιτρέπει στη διοίκηση να δημοσιοποιήσει (Νοέμβριος 2024) τον "οδικό χάρτη" για απο-αναγνώριση του DTC, καίγοντας εποπτικό κεφάλαιο €145 εκατ./ετησίως για μείωση της απαίτησης (έναντι χρήσης) αναβαλλόμενης φορολογίας.

Επίσης, πρώτη η Πειραιώς ξεκίνησε τη δημιουργία σχημάτων asset management - εξαγοράζοντας (Απρίλιος 2022) την Iolcus Investments (του Αχιλλέα Κοντογούρη) - ενισχύοντας τη χρηματιστηριακή θυγατρική (με τον Κώστα Ξένο να διαδέχεται τον Δαμιανό Παπακωνσταντίνου), όπως και την είσοδο στην "νεοτραπεζική" με το εγχείρημα της Snappi.

Κοινή εκτίμηση στην κοινότητα πως, **από τα πιο τολμηρά στοιχεία που ανέλαβε η διοίκηση ήταν το εγχείρημα της Εθνικής Ασφα-**

λιστικής, που ακριβώς λόγω της δυναμικής του απαιτεί συνεχή και ενδελεχή παρακολούθηση (ως προς την απόδοση επενδεδυμένου κεφαλαίου). Ειδικότερα, για το bet της ΕΕΓΑ θα περιοριστώ σε **εκτίμηση του ίδιου του Χρήστου Μεγάλου (3/2/2025)** πως "...η αύξηση των εσόδων στο 30% θα ευθυγραμμίσει την Πειραιώς με τον μέσο όρο των ευρωπαϊκών τραπεζών και κυρίως των ιταλικών, όπως η Intesa και η UniCredit, οι οποίες έχουν ενισχύσει σημαντικά τα έσοδά τους από άλλες πηγές. Η κίνηση αυτή αποτελεί 'άμυνα' στην πτώση των επιτοκίων...", είχε δηλώσει.

Τέλος, προσωπικά, θεωρώ έξυπνη την **επιλογή της επιστροφής κεφαλαίου (αντί για διανομή μερίσματος) των κερδών 2024**, καθώς με αυτόν τον τρόπο διαφυλάσσονται για μελλοντική χρήση τα φορολογημένα αποθεματικά της.

Όπως έχει ανακοινωθεί, **η Πειραιώς προτίθεται να μην προβεί σε επαναγορά μετοχών, αποδίδοντας στους μετόχους €373 εκατ. από τα καθαρά κέρδη €1,06 δισ. του 2024** (payout ratio 35%), υπό την αίρεση, πάντα, της έγκρισης του επόπτη.

Λεπτομέρεια, με ουσία, που πάντα κατά την εκτίμηση μου καταδεικνύει την ενδελεχή γνώση των χρηματοοικονομικών εργαλείων, που με τη χρήση τους μπορεί να παραχθεί επιπλέον προστιθέμενη (υπέρ) αξία για τους μετόχους.

Στα €5,064 η τιμή της μετοχής, με απόδοση 15,09% στο τρίμηνο και 31,53% από την αρχή του έτους (έναντι 17,17% του ΓΔ και 23,81% του ΔΤΡ), δηλαδή σε υπεραπόδοση (outperform έναντι της αγοράς και του κλάδου). Με την **αποτίμηση στα €6,334 δισ.**, στην **6η θέση της σχετικής κατάταξης**.

Στα €9,033 δισ. η Eurobank (στην 2η θέση), στα €8,66 δισ. η Εθνική (στην 3η θέση), με την Alpha Bank στα €5,225 δισ. (στην 8η θέση).



REAL ESTATE DAILY SECRET
THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

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

NOTICE
CONTENT & SERVICES

**KANTE
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• ΜΑΝΝΑ ΤΣΑΤΣΑΡΩΝΑΚΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΗΤΗ ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΣΤΗ ΣΩΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η πρώτη δράση της εταιρείας "Το Μάννα" Τσατσαρωνάκη, στο πλαίσιο του νέου της προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, με πυλώνες την ισορροπημένη διατροφή & ευεξία και την εκπαίδευση. Η δράση με τίτλο "Αποστολή: Διατροφή | Μαθαίνω να τρέφομαι σωστά!" πραγματοποιήθηκε στην περιοχή της Κισσάμου, με τη συμμετοχή 260 μαθητών από 3 δημοτικά σχολεία. Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν από τον κλινικό διατροφολόγο Μάνο Δημητρούλη

και την ομάδα του, σε συνεργασία με την εταιρεία, στον χώρο του Τσατσαρωνάκειου Πολυκέντρου.

Κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων, οι μαθητές:

- ενημερώθηκαν για τις βασικές αρχές της ισορροπημένης διατροφής
- συμμετείχαν σε διαδραστικά παιχνίδια για την ενσωμάτωση υγιεινών επιλογών στην καθημερινότητά τους
- δοκίμασαν 4 διαφορετικά snacks με υψηλή διατροφική αξία



SECRETCREIPE

Το μοντέλο Μεβγάλ για τα deals της Πλαστικά Θράκης

Νέες συνεργασίες αναμένεται να υλοποιήσει η Πλαστικά Θράκης, στο πλαίσιο ανάπτυξης στον τομέα της κυκλικής οικονομίας και της βιωσιμότητας. Το μοντέλο της Μεβγάλ έχει εξοικονομήσει κόστος, και το κυριότερο, έχει μειώσει σημαντικά το περιβαλλοντικό αποτύπωμα, καθώς έπεσε κατά 40 τόνους η χρήση πλαστικού. Παρόμοια deals ενδιαφέρουν τη διοίκηση, όπως μαθαίνουμε..

Editorial

Το γερμανικό στίγμα

Εντάξει, τα κατάφερε !
Ο Joachim-Friedrich Martin Josef Merz, όπως είναι το πλήρες όνομά του, είναι από χθες ο νέος Γερμανός Καγκελάριος.
Με τη δεύτερη;
Με τη δεύτερη.
Μας πειράζει αυτό;
Εμένα, προσωπικά, όχι !
Ναι, συνέβη για πρώτη φορά μεταπολεμικά να μην εκλεγεί με την πρώτη Καγκελάριος, σε ανάλογη ψηφοφορία.
Ναι, το αποτέλεσμα της πρώτης ψηφοφορίας ήταν ένα καμπανάκι για τον κυβερνητικό συνασπισμό.
Όταν, όμως, τη δεύτερη φορά, πείστηκαν κάποιοι εκ των... ασώτων και υπερψήφισαν - και λέω κάποιοι και όχι όλοι, διότι πάλι 3 εκ των 328 του συνασπισμού καταψήφισαν -, το θέμα έληξε.
Η Γερμανία έχει κυβέρνηση.
Το ζητούμενο είναι η επόμενη μέρα.
Δηλαδή, η σημερινή.
Διότι η κυβέρνηση αυτή καλείται να διαχειριστεί ουκ ολίγα σημαντικά θέματα/προβλήματα:
Πρώτον, την κακή κατάσταση της οικονομίας της, που επηρεάζει και την Ευρωζώνη.
Δεύτερον, το θέμα των δασμών και των σχέσεων με τις Ηνωμένες Πολιτείες.

Τρίτον, τον ρόλο της στην Ευρωζώνη και την Ευρωπαϊκή Ένωση, ως ηγέτιδα δύναμη και οικονομία.
Και πολλά άλλα.
Όλα εξαρτώνται από ένα σημαντικό παράγοντα: Τον βαθμό ευελιξίας και προσαρμοστικότητας, που θα επιδείξει το νέο κυβερνητικό σχήμα.
Δηλαδή, να λειτουργήσει απαλλαγμένο από τις αγκυλώσεις, τις εμμονές και σύνδρομα, όπως το αντιπληθωριστικό της Βαϊμάρης.
Και να κάτσει στο όποιο τραπέζι χρειάζεται, δίνοντας τον τόνο και στις Βρυξέλλες, με γρήγορες κινήσεις και αποφάσεις.
Όταν ο Trump ανακοίνωσε χθες ότι δεν θα χάσει χρόνο σε διαπραγματεύσεις για τους δασμούς, πηγαίνοντας σε επίσημες συμφωνίες, αλλά θα τους μειώσει ανάλογα με τη χώρα - εξ αυτών, που ήδη έχουν εκκινήσει τις σχετικές συζητήσεις...
...στην Ευρώπη δεν έχουμε χρόνο για χάσιμο. Και αν η Γερμανία δώσει αυτό το στίγμα, τότε σίγουρα θα παρাসύρει όλη την Ευρώπη.
Προς όφελος όλων.
Για να δούμε...
Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr