

Από 16.03. έως 30.04.

Με Lidl Plus κερδίζεις την κουζίνα που αγαπάς.

 **3 τυχεροί**
κερδίζουν **ανακαινισμένη**
και **εξοπλισμένη** κουζίνα αξίας

15.000€

& μικροσυσκευές  **SILVERCREST®**

 **50 τυχεροί**
κερδίζουν **κουπόνια**
συνολικής αξίας

1.000€

ο καθένας



*Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.



Για κάθε **15€** αγορών σε **φρέσκα φρούτα & λαχανικά, προϊόντα φούρνου, προϊόντα ψυγείου, κρέας, πουλερικά και ψάρι**, παίρνεις μία συμμετοχή, σκανάροντας την ψηφιακή σου κάρτα Lidl Plus στο ταμείο.



Στέλνεις τις συμμετοχές σου μέσω της εφαρμογής.



Μπαίνεις στην κλήρωση για να κερδίσεις.



Σκάνναρε & μάθε περισσότερα



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 26 ΜΑΡΤΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2297



• ΣΟΦΙΑ ΚΥΡΙΑΚΟΥΛΕΑ (NIELSENIQ)

Στο... μυαλό των καταναλωτών
- Πώς συμπεριφέρονται στα super markets



• CONDITO

Μονοψήφια ανάπτυξη στο α' δίμηνο
- Τρέχει επενδυτικό πλάνο €8 εκατ.



• ΚΑΡΑΛΗΣ

Γιατί βάζει σε δεύτερη μοίρα όγκους και νέες
συνεργασίες φέτος - Αναμένει ανάπτυξη 10%, επενδύει
€5 εκατ. στις συσκευασίες



• BRIDOR

Εξαγόρασε τον ισπανικό όμιλο Panamar Bakery
- Τί σημαίνει το deal για την Ελλάδα

Editorial

Λήξτε το να τελειώνουμε !

Debrief

Μπρος γκρεμός και πίσω ρέμα

Business Maker

- Η εκτίναξη του war risk και το στοίχημα για την ελιά
- Πίνδος: Πυξίδα το συνεταιριστικό μοντέλο για ανάπτυξη

SecretRecipe

Ο επώνυμος μέτοχος και τα σχέδια για Αμερική

Business Insight

Τα 3+1 κλειδιά του growth story του ομίλου Motor Oil

• Γ. Ν. ΖΥΓΟΥΡΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Α.Ε.

51 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΕΠΕΝΔΥΟΝΤΑΣ ΣΕ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Με παρουσία 51 ετών στην ελληνική αγορά, η Ζυγουρόπουλος λειτουργεί με γνώμονα την ευθύνη και τον σεβασμό στη βιωσιμότητα των συνεργασιών της. Όπως εξηγεί ο Γιώργος Γιαρέλης, Managing Director της εταιρείας, βασικός στόχος της εταιρείας είναι η ποιότητα και η διάρκεια των συνεργασιών.

Πόσα χρόνια η Ζυγουρόπουλος δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά;

Η εταιρεία μας δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά από το 1975. Πάνω από πενήντε δεκαετίες συνεχούς παρουσίας σημαίνουν εμπειρία, αλλά κυρίως προσαρμογή. Η αγορά έχει αλλάξει πολλές φορές. Αυτό που δεν έχει αλλάξει είναι η επιλογή μας να λειτουργούμε με ευθύνη και πνεύμα συνεργασίας εγκαθιστώντας δυνατές μακροχρόνιες σχέσεις.

Ποια είναι η δραστηριότητά της και μέσω ποιων συνεργασιών λειτουργεί;

Αντιπροσωπεύουμε και παρέχουμε εξειδικευμένες πρώτες και βοηθητικές ύλες για τη βιομηχανία Τροφίμων/Ποτών και Φαρμάκων/Καλλυντικών. Επιλέγουμε συνεργασίες με διεθνείς οίκους που έχουν τεχνογνωσία και σταθερά ποιοτικά πρότυπα.

Σαφώς μας ενδιαφέρει ο όγκος συνεργασιών αλλά κυρίως μας ενδιαφέρει η ποιότητα και η διάρκεια. Χτίζουμε σχέσεις που αντέχουν στον χρόνο και επενδύουμε στην ουσιαστική μεταφορά τεχνογνωσίας προς την ελληνική βιομηχανία.

Ποια μεθοδολογία ακολουθείτε στο service προς τους πελάτες σας;

Κατανοούμε πρώτα και προτείνουμε μετά. Κάθε συνεργασία ξεκινά με τεχνική ανάλυση των αναγκών. Συνεχίζεται με δοκιμές, εφαρμογές και πρακτική υποστήριξη. Η πώληση δεν τελειώνει με την παράδοση.

Έχουμε επενδύσει στην εξειδίκευση της ομάδας πωλήσεων. Κάθε τομέας έχει ανθρώπους που γνωρίζουν σε βάθος το αντικείμενό του. Αυτό κάνει τη διαφορά.

Αυτό όμως που είναι σίγουρα κοινό, είναι οι αξίες που διέπουν τις συνεργασίες μας. Ειλικρίνεια και διαφάνεια στις συναλλαγές μας, εξεμύθεια και εμπιστοσύνη στην επικοινωνία μας. Σκοπός μας είναι να βοηθήσουμε ουσιαστικά και με συνέπεια τους πελάτες μας.

Σε μια περίοδο, όπου οι απαιτήσεις για ορθές πολιτικές και πιστοποιήσεις είναι πολύ



Χριστίνα Κολοτούρου, F&B Sales Manager, Νάνσυ Τσόπελα, C&P Sales Manager, Γιώργος Γιαρέλης, Managing Director

υψηλές, πώς ανταποκρίνεστε;

Οι πιστοποιήσεις δεν είναι για εμάς υποχρεώσεις, είναι ουσιαστικός τρόπος λειτουργίας και κουλτούρας της εταιρίας μας.

Έχουμε αναπτύξει, εγκαταστήσει και εφαρμόζουμε συστήματα για:

- ISO 9001/2015] Διαχείριση Ποιότητας
- HACCP Ασφάλεια Τροφίμων
- ISO 45001/2018 Υγεία και Ασφάλεια στην Εργασία
- ISO 14001/2025 Περιβαλλοντική Διαχείριση
- ISO 26001/ 2010 Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη
- ISO 37001/2016 Σύστημα κατά της Δωροδοκίας

Παράλληλα, έχουμε ενεργές πολιτικές για GDPR, πρόληψη παρενόχλησης, ευημερία εργαζομένων και πολιτική για αλκοόλ και απαγορευμένες ουσίες.

Βρισκόμαστε σε διαδικασία πιστοποίησης RSPO για βιώσιμο φοινικέλαιο και συνεργαζόμαστε με πιστοποιημένους φορείς για την εξασφάλιση της πιστοποίησης.

Πώς διαχειρίζεστε το προσωπικό και τους συνεργάτες σας;

Η εταιρεία μας βασίζεται στους ανθρώπους της. Χωρίς σωστή ομάδα, δεν υπάρχει στρατηγική. Έχουμε δομημένο μοντέλο διοίκησης, με ξεκάθαρους ρόλους και στόχους. Επενδύουμε στη συνεχή εκπαίδευση και στην εξειδίκευση. Θέλουμε οι άνθρωποί μας να έχουν τεχνικό βάθος, κρίση και υπευθυνότητα.

Παράλληλα, καλλιεργούμε κουλτούρα σεβασμού και συνεργασίας. Δεν λειτουργούμε με φόβο ή πίεση, αλλά με ευθύνη και

επαγγελματισμό.

Με τους συνεργάτες μας επιλέγουμε μακροχρόνιες σχέσεις. Δεν αλλάζουμε κατεύθυνση εύκολα. Πιστεύουμε στη σταθερότητα αλλά διαθέτουμε την ευελιξία να προσαρμόσουμε τις πρακτικές μας όποτε και εφόσον απαιτηθεί.

Πώς αντιμετωπίζετε τους πελάτες σας, σε μια εποχή, όπου ο ανταγωνισμός είναι πολύ έντονος;

Ο ανταγωνισμός είναι δεδομένος και οι συνθήκες της αγοράς απαιτητικές. Αυτό που δεν είναι δεδομένο είναι η ποιότητα της συνεργασίας. Δεν κυνηγάμε ευκαιριακές πωλήσεις. Λειτουργούμε με σταθερή εμπορική πολιτική και με σεβασμό στη βιωσιμότητα της συνεργασίας. Θέλουμε οι πελάτες μας να μας βλέπουν ως συνεργάτη που προσθέτει αξία και όχι απλώς ως προμηθευτή. Η διαφορά μας δεν βρίσκεται μόνο στο προϊόν αλλά κυρίως στον τρόπο που στεκόμαστε δίπλα στον πελάτη.

- 1. Πελατο-κεντρική προσέγγιση:** Βλέπουμε κάθε πελάτη ξεχωριστά, ως συνεργάτη και βασιζόμενοι στο δικό του προφίλ. Κατανοούμε τις ανάγκες και τους στόχους του και προσαρμόζουμε τις προτάσεις και τις λύσεις μας ώστε να του προσφέρουμε το καλύτερο που διαθέτουμε.
- 2. Διαφάνεια και αξιοπιστία:** Σε ένα περιβάλλον όπου οι επιλογές είναι πολλές, η εμπιστοσύνη είναι το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Επικοινωνούμε ξεκάθαρα, τηρούμε τις δεσμεύσεις μας και αντιμετωπίζουμε άμεσα τα ζητήματα που προκύπτουν.
- 3. Ποιότητα και συνέπεια:** Η ποιότητα δεν είναι απλώς προ απαιτούμενο στις ύλες που προμηθεύουμε την Ελληνική βιομηχανία αλλά και μη διαπραγματεύσιμη. Στόχος μας είναι η σταθερή και με συνέπεια συνεργασία μας.
- 4. Συνεχής βελτίωση:** Παρακολουθούμε τις διεθνείς τάσεις, αξιοποιούμε την τεχνολογία και επενδύουμε στην εκπαίδευση της ομάδας μας, ώστε να εξελισσόμαστε διαρκώς τόσο σε τεχνικό επίπεδο όσο και στις τάσεις των αγορών.
- 5. Μακροχρόνιες σχέσεις:** Η επιτυχία μας μετρείται από τη διάρκεια των συνεργασιών μας. Επιδιώκουμε σχέσεις εμπιστοσύνης που βασίζονται στον αμοιβαίο σεβασμό και στη συνεχή υποστήριξη.

• ΕΕ – ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ

ΚΑΤΑΡΓΗΣΗ ΔΑΣΜΩΝ ΣΕ ΤΡΟΦΙΜΑ ΚΑΙ ΚΡΑΣΙ - ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΣΕ ΑΜΥΝΑ ΚΑΙ ΚΡΙΣΙΜΑ ΟΡΥΚΤΑ

Η Αυστραλία και η Ευρωπαϊκή Ένωση συμφώνησαν σε μια εκτενή συμφωνία ελεύθερου εμπορίου ύψους περίπου 10 δισ. αυστραλιανών δολαρίων (\$7 δισ.), μετά από οκτώ χρόνια διαπραγματεύσεων. Η συμφωνία υπογράφηκε στην Καμπέρα και χαρακτηρίστηκε από τον Αυστραλό Πρωθυπουργό, Anthony Albanese, και την Πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, Ursula von der Leyen, ως "win-win".

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ

Η συμφωνία προβλέπει την κατάργηση σχεδόν όλων των δασμών σε αυστραλιανά γεωργικά προϊόντα, όπως:

- κρασί
- φρούτα
- λαχανικά
- ελαιόλαδο
- θαλασσινά
- γαλακτοκομικά
- σιτάρι
- κριθάρι

εξοικονομώντας περίπου 37 εκατ. αυστραλιανών δολαρίων για παραγωγούς και εξαγωγείς. Οι Αυστραλοί καταναλωτές θα επωφεληθούν από φθηνότερα ευρωπαϊκά κρασιά, αποστάγματα, μπισκότα, σοκολάτες και ζυμαρικά.

PROSECCO

Η Αυστραλία γίνεται η μόνη χώρα εκτός Ιταλίας που μπορεί να χρησιμοποιεί το όνομα prosecco για τα αφρώδη κρασιά της στις εξαγωγές στην ΕΕ. Το ίδιο θα ισχύσει και για την παρμεζάνα ενώ η φέτα θα υπόκειται μακρά μεταβατικά διαστήματα με το λεγόμενο grandfathering. Η συμφωνία προβλέπει αύξηση των ποσοστώσεων εξαγωγής αυστραλιανού βοδινού στην ΕΕ πάνω από δέκα φορές, φτάνοντας περίπου 30.000 τόνους ετησίως, ενώ οι Αυστραλοί αγρότες ζητούσαν τουλάχιστον 50.000 τόνους. Ευρωπαϊκές αγροτικές οργανώσεις, όπως η Cora-Cogeca, εξέφρασαν αντιρρήσεις για την επιβάρυνση του τομέα λόγω προηγούμενων συμφωνιών.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΣΕ ΘΕΜΑΤΑ ΑΜΥΝΑΣ

Επιπλέον, η συμφωνία περιλαμβάνει ενισχυμένη συνεργασία σε θέματα άμυνας, καταπολέμησης τρομοκρατίας, ασφάλειας στο διάστημα και ναυτικής ασφάλειας, καθώς και σε κρίσιμα ορυκτά, όπως λιθίο και βολφράμιο. Η von der Leyen τόνισε ότι η συμφωνία ενισχύει τη "συλλογική ανθεκτικότητα" και τη μακροπρόθεσμη εμπιστοσύνη ανάμεσα στην Αυστραλία και την ΕΕ, σε έναν κόσμο με ασταθείς εμπορικές σχέσεις και γεωπολιτικές εντάσεις, όπως οι δασμοί των ΗΠΑ και ο έλεγχος κρίσιμων ορυκτών από την Κίνα.



Η Lidl Ελλάς και η Οδύσσεια ανανεώνουν τη συνεργασία τους για 3^η συνεχή χρονιά



• LIDL ΕΛΛΑΣ ΑΝΑΝΕΩΝΕΙ ΤΗΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΟΔΥΣΣΕΙΑ

Η Lidl Ελλάς και η Οδύσσεια ανανεώνουν για τρίτη συνεχή χρονιά τη συνεργασία τους, ενισχύοντας δράσεις κοινωνικής προσφοράς με επίκεντρο τη στήριξη ευάλωτων ομάδων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Μέσα από τις πρωτοβουλίες "Ένα Γεύμα Χαράς" και "Κούτες Αγάπης", η εταιρεία διευρύνει το κοινωνικό της αποτύπωμα, προωθώντας παράλληλα μια βιώσιμη προσέγγιση στη διατροφή. Κατά το 2025, η συνεργασία απέδωσε σημαντικά αποτελέσματα, με περισσότερες από 15.600 μερίδες φαγητού να διανέμονται, πάνω από 1.200 πακέτα βασικών ειδών να προσφέρονται σε οικογένειες και εκατοντάδες εθελοντές να συμμετέχουν ενεργά στις δράσεις.

ΤΙ ΚΑΛΥΠΤΕΙ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Η Lidl Ελλάς καλύπτει λειτουργικές ανάγκες και προμηθεύει πρώτες ύλες υψηλής ποιότητας, ενώ η παρασκευή των γευμάτων βασίζεται στο πρότυπο της Πλανητικής Υγιεινής Διατροφής, συνδυάζοντας την προαγωγή της υγείας με την περιβαλλοντική βιωσιμότητα. Παράλληλα, οι δράσεις υποστηρίζουν ένα ευρύ δίκτυο κοινωνικών φορέων και οργανισμών, ενισχύοντας τόσο άστεγους και άτομα σε ευάλωτη κατάσταση όσο και οικογένειες που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες. Για το 2026, η συνεργασία προβλέπεται να ενισχυθεί περαιτέρω με στοχευμένες δράσεις εταιρικού εθελοντισμού, επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική δέσμευση των δύο πλευρών για ουσιαστική κοινωνική συνεισφορά.



**AGRI FOOD
FORWARD**

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων του κλάδου
Παρουσίαση ερευνών και τάσεων για το μέλλον
Προτάσεις καινοτομίας και ψηφιοποίησης
Πιστοποίηση και εξωστρέφεια
Networking με στελέχη της αγοράς



**Αγαπητού
Μαρία**
Διευθύντρια Πιστοποίησης
Συστημάτων Διαχείρισης
& Προϊόντων,
TUV AUSTRIA Hellas



**Βαποριδής
Στέλιος**
Διευθυντής Ανάπτυξης
Αγροδιατροφικού
Τομέα,
TUV AUSTRIA Hellas



**Γραμματίδης
Δημήτρης**
Δ/ντης Παραρτήματος
Αιγαίου,
TUV AUSTRIA Hellas



**Davran
Ismail**
Global Product
Manager,
TUV AUSTRIA Group



**Δρυς
Στέλιος**
CEO,
Food Standard



**Ζαργάνης
Πέτρος**
Ζαργάνης Πρότυπα
Βιοαγκροκτήματα ΑΕ



**Θεοχαρίδης
Κώστας**
Υπεύθυνος Αγορών
Σκληρού Σίτου,
Barilla Hellas



**Καλλιός
Γιάννης**
Country Manager,
TUV AUSTRIA in Greece



**Λαμπρόπουλος
Χάρης Dr**
Πρόεδρος, Ελληνική
Αναπτυξιακή Τράπεζα
Επενδύσεων ΑΕ, ΕΙΒ
& ΕΙΦ



**Λεουτσάκου
Λίνα**
Sustainability & Public
Affairs Manager,
Αθηναϊκή Ζυθοποιία



**Μάμαλης
Σπύρος**
Πρόεδρος,
ΕΛΓΟ - ΔΗΜΗΤΡΑ



**Μέλος
Γιάννης**
Παραγωγός & Ιδιοκτήτης,
Λευφόρος Γη



**Μποργράκος
Γρηγόρης**
Founder & CEO,
Planet Foods



**Μπουρικός
Δημήτριος**
Γενικός Διευθυντής,
Τελωνειών & ΕΦΚ



**Ποταμίτης
Διονύσιος**
Owner, Evlogia



**Ρεμπούτσικα
Γεωργία**
Διευθύνουσα
Σύμβουλος, ΕΟΠΠΕΠ



**Σίμος
Δημήτρης**
Managing Partner
& CEO, SPOROS
PLATFORM



**Σκανιάς
Νίκος**
CEO, Δωρικη
Τυροκομία ΑΕ



**Σταυροπούλου
Έλενα**
Υπεύθυνη Πιστοποίησης
Αγροτικών Προϊόντων,
TUV AUSTRIA Hellas



**Στεργίου
Γιώργος**
CEO, ANYFION
GREECE S.A.



**Τακάς
Νικόλαος**
Managing Partner,
THERMI VC



**Τουραλιάς
Απόστολος**
Πρόεδρος, ΕΛΟΠΥ



**Vogl
Gerda**
Austrian Ambassador
in Greece

2 Απριλίου 2026

Αμφιθέατρο Οργανισμού Κεντρικών Αγορών & Αλιείας (ΟΚΑΑ)

POWERED BY



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ



KORRES



• BRIDOR

ΕΞΑΓΟΡΑΣΕ ΤΟΝ ΙΣΠΑΝΙΚΟ ΟΜΙΛΟ PANAMAR BAKERY - ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΤΟ DEAL ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην εξαγορά του ισπανικού ομίλου Panamar Bakery Group προχώρησε η γαλλική εταιρεία αρτοποιίας Bridor, θυγατρική του ομίλου Le Duff.

Σύμφωνα με τον διεθνή Τύπο, αλλά και σελέξη της αγοράς στην Ελλάδα που μιλούν στο Fnb Daily, πρόκειται για μία από τις μεγαλύτερες συμφωνίες στην ιστορία της, ενισχύοντας περαιτέρω τη διεθνή της παρουσία στον κλάδο των κατεψυγμένων προϊόντων αρτοποιίας.

Η συγκεκριμένη κίνηση εντάσσεται στη στρατηγική εξωστρέφειας του ομίλου Le Duff, ο οποίος επιδιώκει τη διεύρυνση του παραγωγικού του αποτυπώματος και την ενίσχυση της θέσης του σε βασικές αγορές της Ευρώπης και διεθνώς.



Ο ΟΜΙΛΟΣ PANAMAR

Ο όμιλος Panamar διαθέτει σημαντική τεχνογνωσία στον τομέα της αρτοποιίας και της ζύμης, καθώς και ανεπτυγμένες παραγωγικές εγκαταστάσεις, γεγονός που αναμένεται να συμβάλει στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας της Bridor. Παράλληλα, η ενσωμάτωσή του εκτιμάται ότι θα επιτρέψει την περαιτέρω διαφοροποίηση των προϊόντων και την ενίσχυση της παρουσίας σε αναπτυσσόμενες κατηγορίες, όπως τα premium και καινοτόμα προϊόντα αρτοποιίας.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Μέσω της εξαγοράς, η Bridor αποκτά πρόσβαση σε ένα διευρυμένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων και σε ένα ισχυρό δίκτυο παραγωγής και διανομής, με έμφαση στην αγορά της Ιβηρικής χερσονήσου. Ακόμα η διοίκηση του ομίλου Le Duff διατηρεί σταθερά ως βασικό άξονα ανάπτυξης τις στρατηγικές εξαγορές, με στόχο τη δημιουργία οικονομικών κλίμακας και τη μεταφορά τεχνογνωσίας μεταξύ των εταιρειών του χαρτοφυλακίου.

Έτσι η νέα συμφωνία θεωρείται κομβική για την περαιτέρω ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του ομίλου σε διεθνές επίπεδο, σε μια περίοδο αυξημένου ανταγωνισμού στον κλάδο των τροφίμων.

ΟΙ ΛΟΓΟΙ ΤΟΥ DEAL

Όπως εξηγούν πηγές του κλάδου στην Ελλάδα, η εξαγορά της Panamar από την Bridor αποτυπώνει τη δυναμική συγκέντρωσης που παρατηρείται στον κλάδο της αρτοποιίας, με τους μεγάλους ομίλους να επενδύουν συστηματικά σε εξαγορές και συνεργα-



σίες. Αυτό, όπως μας είπαν γίνεται με σκοπό και τα δύο μέρη της συμφωνίας να ενισχύσουν τη θέση τους και να ανταποκριθούν στις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές τάσεις αλλά και στην αγορά που υφίσταται τα disruptions των γεωπολιτικών κρίσεων.

Η ΕΛΛΑΔΑ

Ο όμιλος Panamar διαθέτει μια ιδιαίτερα ευρεία γκάμα προϊόντων αρτοποιίας, με ποικιλία ψωμιών που σε αρκετές περιπτώσεις δεν καλύπτονται από την Bridor, γεγονός που την καθιστά ανταγωνιστική στην ευρωπαϊκή αγορά. Παράλληλα, δραστηριοποιείται και στον τομέα των κρουασάν, ακολουθώντας παρόμοια φιλοσοφία ποιότητας και ποικιλίας.

Στην ελληνική αγορά δραστηριοποιούνται ήδη τουλάχιστον δύο εισαγωγείς που φέρνουν προϊόντα της Panamar. Ωστόσο, εκτιμάται ότι η Bridor, που έχει παρουσία στην Ελλάδα, θα επενδύσει σημαντικά στη διανομή των προϊόντων της, κάτι που αναμένεται να οδηγήσει σε ευρύτερη παρουσία των προϊόντων με το επίσημο brand στην εγχώρια αγορά. Προς το παρόν, τα προϊόντα δεν κυκλοφορούν ευρέως ως επώνυμα στη χώρα μας, κάτι που ενδέχεται να αλλάξει το επόμενο διάστημα με την ενίσχυση των δικτύων διανομής.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **CONDITO**

ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ Α' ΔΙΜΗΝΟ - ΤΡΕΧΕΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ €8 ΕΚΑΤ.

Σε ανανέωση του χαρτοφυλακίου της προχωρά η Condito επενδύοντας τόσο σε νέες κατηγορίες προϊόντων, όσο και στη βελτίωση υφιστάμενων κωδικών, με στόχο την ενίσχυση της παρουσίας της στην εγχώρια και διεθνή αγορά.

ΝΕΕΣ ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ

Στο επίκεντρο της στρατηγικής βρίσκεται η νέα σειρά σως, η οποία σηματοδοτεί ένα δυναμικό επαναλασάρισμα της κατηγορίας. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία εισάγει νέους κωδικούς, όπως η chili sauce και η aioli, ενώ προχωρά και σε αναδιαμόρφωση της cheese sauce, η οποία προέρχεται από τη σειρά Greek salad dressing, έχοντας πλέον διαφοροποιημένη σύσταση, δομή και χρήση. Παράλληλα, υφιστάμενα προϊόντα, όπως η cheddar, επανέρχονται με βελτιωμένη, πιο ρευστή συνταγή, ενώ ενισχύονται και άλλες επιλογές όπως οι burger sauces, προσαρμοσμένες στις σύγχρονες καταναλωτικές τάσεις.

Νέες προσθήκες καταγράφονται και στην κατηγορία της κέτσαπ και της μουστάρδας. Στο τέλος του έτους, η Condito προχώρησε σε επαναλασάρισμα της ketchup, με αλλαγές τόσο στη συνταγή όσο και στη συσκευασία, ενώ προστέθηκε και νέα εκδοχή hot. Παράλληλα, η μουστάρδα μεταφέρθηκε από τη συσκευασία σε βάζο σε μορφή squeeze, ακολουθώντας τη σαφή μετατόπιση της αγοράς προς πιο πρακτικές λύσεις.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, η τάση αυτή αποτυπώνεται έντονα στις καταναλωτικές συνήθειες, με τους νεότερους καταναλωτές να προτιμούν τη συσκευασία squeeze. Ενδεικτικά, στη μαγιονέζα εκτιμάται ότι η αναλογία έχει μεταβληθεί από 90% βάζο και



Χρήστος Μωραΐτης, ιδιοκτήτης Condito

10% squeeze σε 70%-30%, με το squeeze να καταγράφει σταθερά ανοδική πορεία, αν και το βάζο παραμένει κυρίαρχο.

ΣΤΟ 14% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Στο πεδίο των εξαγωγών, η εταιρεία διατηρεί παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες, με το εξαγωγικό της αποτύπωμα να αντιστοιχεί στο 14% του συνολικού κύκλου εργασιών. Στρατηγικός στόχος είναι η αύξηση του ποσοστού αυτού στο 30%. Βασικές αγορές αποτελούν τα Βαλκάνια και η Μέση Ανατολή, με την Ιορδανία να παρουσιάζει σταθερή ετήσια ανάπτυξη. Παράλληλα, η Condito συμμετέχει σε θεματικές εβδομάδες της Lidl σε αγορές όπως η Γαλλία και η Ιταλία, ενώ έχει παρουσία και στην Αυστραλία.

Η στρατηγική της εταιρείας εστιάζει στη γεωγραφική διασπορά, αποφεύγοντας την εξάρτηση από συγκεκριμένες αγορές και επιδιώκοντας τη δημιουργία σταθερών συνεργασιών. Παράλληλα, εξετάζει συστημα-

τικά νέες ευκαιρίες, με ιδιαίτερη έμφαση στην ευρωπαϊκή αγορά, η οποία ευνοείται και από τη δυνατότητα οδικής μεταφοράς. Ωστόσο πληροφορούμαστε ότι οι γεωπολιτικές εξελίξεις και οι συνθήκες που διαμορφώνονται λόγω του πολέμου εκτιμάται πως θα επιφέρουν αυξήσεις κόστους και ενδεχόμενες ανακατατάξεις στον εξαγωγικό χάρτη.

ΘΕΤΙΚΟ ΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

Σε επίπεδο οικονομικών επιδόσεων, το α' δίμηνο του έτους καταγράφει μονοψήφια θετική μεταβολή, επηρεασμένο από την εποχικότητα και ειδικότερα την περίοδο της νηστείας, κατά την οποία η σειρά "The Condito Green Line" παρουσιάζει αυξημένη ζήτηση. Η συγκεκριμένη σειρά, ωστόσο, εμφανίζει πλέον σταθερή απόδοση καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Σε επενδυτικό επίπεδο, η Condito έχει ενταχθεί στον Αναπτυξιακό Νόμο και προχωρά στην υλοποίηση επενδυτικού πλάνου €8 εκατ. Το πρόγραμμα επικεντρώνεται κυρίως στον εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού εξοπλισμού και την ενίσχυση των αυτοματισμών, με στόχο την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας.

Παράλληλα, προβλέπονται παρεμβάσεις σε κτηριακές υποδομές για τη βελτιστοποίηση των παραγωγικών ροών. Η εταιρεία διατηρεί ευελιξία ως προς την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, προσαρμόζοντάς το ανάλογα με τις εκάστοτε συνθήκες της αγοράς, έχοντας ήδη εξασφαλίσει τις απαραίτητες εγκρίσεις.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ**

ΕΙΣΟΔΟΣ ΤΟΥ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΚΑΡΑΛΗ ΣΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΣΧΗΜΑ

Η Ελληνικά Οινοποιεία ανακοινώνει την ένταξη του Εμμανουήλ Καραλή στο μετοχικό της σχήμα. Η παρουσία του ως νέου μετόχου αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για την εταιρεία και επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη στο όραμα και την πορεία της στον κλάδο της οινοποιίας. Ο βασικός μέτοχος της Ελληνικά Οινοποιεία, Ηλίας Γεωργιάδης, δήλωσε: "Καλωσορίζω τον Μανόλο στον όμιλό μας. Είναι ένας

σπουδαίος αθλητής, αλλά πάνω απ' όλα ένας άνθρωπος με ήθος και αξίες. Χαίρομαι ιδιαίτερα που βρίσκεται κοντά μας. Η απόφασή του να είναι δίπλα μας και να συμμετέχει στο όραμά μας, μάς δίνει ένα ακόμη κίνητρο να συνεχίσουμε πιο δυναμικά ενισχύοντας το αποτύπωμα μας και αναδεικνύοντας το ελληνικό κρασί, στην πατρίδα μας και διεθνώς".



• ΚΑΡΑΛΗΣ

ΓΙΑΤΙ ΒΑΖΕΙ ΣΕ ΔΕΥΤΕΡΗ ΜΟΙΡΑ ΟΓΚΟΥΣ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΦΕΤΟΣ - ΑΝΑΜΕΝΕΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 10%, ΕΠΕΝΔΥΕΙ €5 ΕΚΑΤ. ΣΤΙΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ

Την εκπλήρωση των υφιστάμενων εμπορικών συμφωνιών και τη διατήρηση της αξιοπιστίας της απέναντι στους πελάτες της θέτει ως προτεραιότητα για τη φετινή χρονιά η Καράλης, βάζοντας σε δεύτερη μοίρα την αύξηση των ποσοτήτων και το κλείσιμο νέων συνεργασιών.

Η ΑΠΕΙΛΗ ΤΗΣ ΕΥΛΟΓΙΑΣ

Όπως εξηγεί στο FNB Daily ο επικεφαλής της τυροκομικής επιχείρησης, Σπύρος Καράλης, η επιλογή αυτή είναι συνειδητή και γίνεται εν μέσω έντονου προβληματισμού για τις επιπτώσεις της ευλογιάς των αιγοπροβάτων στην ζώνη γάλακτος, με την οποία θεωρεί ότι σαν χώρα δεν έχουμε ξεμπλέξει ακόμα. "Η αρρώστια είναι δύσκολη, εξακολουθεί να υπάρχει στον ελλαδικό χώρο και αρκετοί καθηγητές πανεπιστημίων φοβούνται ότι θα αναζωπυρωθεί την άνοιξη", σημειώνει, προσθέτοντας ότι "απαιτείται μεγάλη προσοχή απ' όλους, ούτως ώστε να μη μπει η χώρα σε καθεστώς πανδημίας και υποχρεωτικό εμβολιασμό, κάτι που θα είχε ως αποτέλεσμα κάποιες ξένες χώρες να σταματήσουν τις εισαγωγές προϊόντων μας. Είναι κρίσιμο να μη χάσει η φέτα αγορές οι οποίες χτίστηκαν με πολύ κόπο".

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Σε αυτό το περιβάλλον, πρώτο μέλημα της Καράλης είναι να διατηρηθούν οι υπάρχουσες συμφωνίες και ποσότητες, αντιστεκόμενη στον πειρασμό να αυξήσει το τονάζ, όπως θα ήθελε μια μεγάλη μερίδα των πελατών της. "Μας ζητούν πολύ συχνά να αυξήσουμε τους όγκους, όμως δεν μπορούμε να εκτεθούμε αναλαμβάνοντας νέες συνεργασίες τις οποίες αύριο-μεθαύριο, λόγω της αβεβαιότητας που υπάρχει, δεν θα είμαστε σε θέση να υποστηρίξουμε είτε ποσοτικά είτε ποιοτικά", αναφέρει χαρακτηριστικά και προσθέτει: "Έχουμε καταφέρει να χτίσουμε καλές συνεργασίες σε παγκόσμιο επίπεδο και θέλουμε να τις τιμήσουμε. Αυτή είναι η προτεραιότητά μας και όχι η αύξηση των ποσοστών και του τζίρου ως αυτοσκοπός". Παρ' όλα αυτά, το 2026 ο κύκλος εργασιών αναμένεται να αυξηθεί κατά 10% καθώς η εταιρεία προχώρησε σε ισόποση αύξηση τιμών προκειμένου να καλύψει το κόστος της πρώτης ύλης: "Δόθηκε φέτος μια αύξηση στο γάλα την οποία έπρεπε να πληρώσει η αγορά. Δεν επιβαρύνουμε τους πελάτες μας με οτιδήποτε άλλο ενώ σε κάποιες περιπτώσεις όπως, π.χ. των ΗΠΑ όπου λόγω δασμών και ισοτιμίας ευρώ-δολαρίου, δεν ήταν δυνατό

να περάσουμε ολόκληρο το κόστος στον πελάτη, απορροφήσαμε κι εμείς ένας μέρος", σημειώνει ο κ. Καράλης.

ΣΤΑ €70 ΕΚΑΤ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2025

Το 2025 ολοκληρώθηκε με ανάπτυξη κοντά στο 20%, με τον κύκλο εργασιών να ανεβαίνει, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, στην περιοχή των €70 εκατ. έναντι €58 εκατ. το 2024. Η επίδοση αυτή ήταν αποτέλεσμα της ενίσχυσης της εξαγωγικής δραστηριότητας καθώς η εταιρεία, μπήκε σε νέα δίκτυα στην Γαλλία ενώ ενίσχυσε με νέους κωδικούς την παρουσία της στην Ιταλία, τη στιγμή που στον Σκλαβενίτη -με τον οποίο υπάρχει εδώ και χρόνια συνεργασία- οι πωλήσεις έτρεξαν με 15%, νούμερο που, όπως τονίζει, αφορά τόσο το συσκευασμένο προϊόν όσο και το επί ζυγίω (πάγκος). "Ο καταναλωτής δείχνει μια πιστότητα στην εταιρεία μας και αυτό είναι κάτι που μας χαροποιεί πολύ", επισημαίνει.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2025*: 70.000

2024: 58.397

2023: 50.901

Κέρδη προ φόρων

2024: 4.286

2023: 5.297

Μεταβολή: (19,08%)

*εκτιμήσεις



Σπύρος Καράλης, Ιδιοκτήτης, Καράλης Βιομηχανία Γάλακτος Ηλείου

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΦΕΤΑΣ

Στη διάρκεια του 2025 ολοκληρώθηκε η ενταγμένη στο Ταμείο Ανάκαμψης- επένδυση €7,5 εκατ. για νέα μονάδα παραγωγής φέτας και η σκυτάλη τώρα περνάει σε νέο πρόγραμμα ύψους €5 εκατ. για εκσυγχρονισμό των συσκευασιών. "Υπάρχει έντονη κινητικότητα στο συγκεκριμένο κομμάτι, πχ με τις ανακυκλώσιμες συσκευασίες, τη βιωσιμότητα των υλικών, τις μικρές ατομικές συσκευασίες κ.α.", τονίζει. Για το έργο έχει ήδη υποβληθεί αίτημα υπαγωγής στην Παρέμβαση Π3-73.2.3 (πρώην Μέτρο 4.2.3.) του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης για τη στήριξη επενδύσεων στη μεταποίηση/εμπορία αγροτικών προϊόντων.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• ΓΚΑΝΑ

ΚΡΙΣΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΚΑΚΑΟ: ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΧΩΡΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΑΓΡΟΤΕΣ ΑΠΛΗΡΩΤΟΙ

Οι αδειοδοτημένοι αγοραστές κακάο στην Γκάνα αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας και αδυνατούν να αγοράσουν καρπούς από τους αγρότες, παρά τη μείωση της καθορισμένης τιμής παραγωγού από την κυβέρνηση, σύμφωνα με πηγές που μίλησαν στο Reuters.

Νωρίτερα μέσα στον μήνα, η κυβέρνηση προχώρησε σε μείωση της τιμής κατά σχεδόν 30%. Ωστόσο, η νέα τιμή παραμένει υψηλότερη από τις διεθνείς τιμές, περιορίζοντας το ενδιαφέρον των εμπόρων.

Η αναντιστοιχία αυτή οδήγησε στη συσσώρευση τουλάχιστον 50.000 τόνων αδιάθετου κακάο στα λιμάνια, πριν η ρυθμιστική αρχή Cocobod μειώσει την τιμή.

ΔΕΝ ΔΙΑΘΕΤΟΥΝ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Σύμφωνα με τρεις πηγές από αδειοδοτημένες εταιρείες, οι αγοραστές δεν διαθέτουν κεφάλαια, καθώς τα πρόσφατα κονδύλια της Cocobod χρησιμοποιήθηκαν για την αποπληρωμή παλαιότερων οφειλών. Η Cocobod ανακοίνωσε ότι εκταμίευσε περίπου \$385 εκατ. για καθυστερούμενες πληρωμές προς αγρότες από τον Νοέμβριο. Ωστόσο, πολλοί παραγωγοί δηλώνουν ότι δεν έχουν λάβει τα χρήματα.

Από την πλευρά της, η Cocobod αναγνωρίζει τα προβλήματα ρευστότητας σε ορισμένους αγοραστές, αλλά επιμένει ότι άλλοι συνεχίζουν κανονικά τη δραστηριότητά τους. Τονίζει επίσης ότι δεν πρόκειται να προχω-



ρήσει σε νέα μείωση τιμής εντός της τρέχουσας περιόδου.

ΧΡΕΟΣ

Την ίδια στιγμή, ο οργανισμός αντιμετωπίζει αυξανόμενο χρέος, ενώ οι αδειοδοτημένες εταιρείες οφείλουν περίπου \$750 εκατ. σε τοπικές τράπεζες από δάνεια που είχαν λάβει για την προχρηματοδότηση αγορών. Η σχετική ένωση έχει καλέσει τα μέλη της να δώσουν προτεραιότητα στην αποπληρωμή των αγροτών.

• GRAB

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΤΑΪΒΑΝ - ΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΗΝ FOODPANDA ΑΠΟ ΤΗΝ DELIVERY HERO ANTI \$600 ΕΚΑΤ.

Η Grab ανακοίνωσε ότι θα καταβάλει \$600 εκατ. για την εξαγορά της δραστηριότητας διανομής της Foodpanda στην Ταϊβάν, η οποία ανήκει στη Delivery Hero. Πρόκειται για την πρώτη επέκταση της εταιρείας εκτός Νοτιοανατολικής Ασίας. Η συμφωνία δίνει στη Grab ισχυρή παρουσία σε μια νέα αγορά, στο πλαίσιο στρατηγικής ανάπτυξης που περιλαμβάνει Τεχνητή Νοημοσύνη, νέες υπηρεσίες και διεθνείς συνεργασίες. Ο CEO Anthony Tan χαρακτήρισε την κίνηση "φυσικό επόμενο βήμα", επισημαίνοντας τη συνάφεια της εμπειρίας της εταιρείας με την αγορά της Ταϊβάν. Η ολοκλήρωση της συμφωνίας αναμένεται στο β' εξάμηνο του 2026, υπό την προϋπόθεση έγκρισης από τις ρυθμιστικές αρχές. Εκτιμάται ότι θα προσθέσει τουλάχιστον €60 εκατ. σε προσαρμοσμένο EBITDA έως το 2028.

ΣΤΟΧΟΙ GRAB

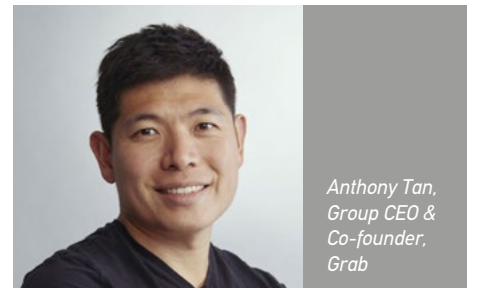
- Ετήσια αύξηση εσόδων άνω του 20% την επόμενη τριετία
- Τριπλασιασμός EBITDA στα \$1,5 δισ. έως το 2028

DATA 2026 (ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ)

EBITDA: \$700-\$720 εκατ.
Έσοδα: \$4,1 δισ.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ DELIVERY HERO

Από την πλευρά της, η Delivery Hero προχωρά σε στρατηγική αναθεώρηση. Ο CEO, Niklas Oestberg, χαρακτήρισε την πώληση πρώτο βασικό βήμα, σημειώνοντας ότι τα έσοδα θα κατευθυνθούν στην αποπλη-



Anthony Tan,
Group CEO &
Co-founder,
Grab

ρωμή χρέους.

Ωστόσο, επενδυτές όπως η Asprex Management εκφράζουν επιφυλάξεις, υποστηρίζοντας ότι απαιτούνται περισσότερες αποεπενδύσεις. Η εταιρεία τονίζει ότι η πρόοδος είναι ανεπαρκής, επισημαίνοντας ζητήματα όπως ρυθμιστικά πρόστιμα και αναποτελεσματική διαχείριση κεφαλαίων, και καλεί τη διοίκηση να ενισχύσει την εμπιστοσύνη των αγορών.

• SUPERFOODS FESTIVAL

ΑΠΟ 25 ΕΩΣ 30 ΜΑΡΤΙΟΥ ΣΤΟΝ ΠΡΟΑΥΛΙΟ ΧΩΡΟ ΤΟΥ ΖΑΠΠΕΙΟΥ

Από 25 έως 30 Μαρτίου θα πραγματοποιηθεί το SuperFoods Festival, στον προαύλιο χώρο του Ζαππείου. Μετά την επιτυχημένη πορεία των προηγούμενων ετών, επιστρέφει ανανεωμένο, συγκεντρώνοντας για πέμπτη συνεχή χρονιά περίπου 60 παραγωγούς από

όλη την Ελλάδα.

Η διοργάνωση αναδεικνύει προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας, όπως υπερτροφές, ποτά, καθώς και προϊόντα υγείας και ευεξίας, πολλά εκ των οποίων έχουν διακριθεί για την ποιότητα, τη γεύση και την καινοτο-



μία τους. Απευθύνεται τόσο στο ευρύ κοινό που επιδιώκει έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής, όσο και σε επαγγελματίες της λιανικής και της εστίασης που αναζητούν νέες προτάσεις για την ανανέωση της προσφοράς τους.

• ΣΕΒΕ

ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΜΕ ΗΠΑ, MERCOSUR ΚΑΙ ΙΝΔΙΑ

Για όγδοη συνεχόμενη χρονιά, ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων (ΣΕΒΕ) έδωσε το "παρών" στην FOOD EXPO 2026, με το περίπερό του να προσελκύει έντονο ενδιαφέρον από επαγγελματίες και επισκέπτες του κλάδου, οι οποίοι ενημερώθηκαν για τις δράσεις και τις υπηρεσίες που υποστηρίζουν τη διεθνή ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων.

Από την πλευρά της διοργάνωσης, ο Διευθυντής Εκδόσεων & Παραγωγής της Forum, Αθανάσιος Γιαλούρης, στάθηκε στον ρόλο της FOOD EXPO ως σημείου συνάντησης της διεθνούς αγροδιατροφικής κοινότητας. Παράλληλα, ανέδειξε τη σημασία της διαχρονικής συνεργασίας με τον ΣΕΒΕ, τονίζοντας ότι η ενεργή συμμετοχή του ενισχύει τον εξαγωγικό χαρακτήρα της έκθεσης και συμβάλλει στη συνολική της αναβάθμιση.

Στο πλαίσιο της έκθεσης πραγματοποιήθηκε και το Food Export Summit του ΣΕΒΕ στο οποίο ο Πρόεδρος του Συνδέσμου, Συμεών Διαμαντίδης, υπογράμμισε ότι το διεθνές εμπορικό περιβάλλον μεταβάλλεται διαρκώς, δημιουργώντας ένα σύνθετο μείγμα προκλήσεων και ευκαιριών για τις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις. Όπως επισήμανε, η ενίσχυση της παραγωγής, της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας αποτελεί βασική προϋπόθεση για τη βελτίωση της θέσης των ελληνικών προϊόντων στις διεθνείς αγορές, ενώ αναφέρθηκε ειδικότερα στις εξελίξεις σε ΗΠΑ, MERCOSUR και Ινδία.

Ο ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΕΕ - MERCOSUR

Στις προοπτικές των διεθνών αγορών αναφέρθηκε και ο Πρόεδρος του ICC Hellas, Πέτρος Δούκας, ο οποίος επισήμανε ότι η αγορά της MERCOSUR, παρά το σημαντικό της μέγεθος, παραμένει περιορισμένα αξιοποιημένη από τις ελληνικές επιχειρήσεις, κυρίως λόγω γεωγραφικών και ανταγωνιστικών παραγόντων. Τόνισε, ωστόσο, ότι υπάρχουν δυνατότητες ενίσχυσης της παρουσίας των ελληνικών προϊόντων μέσω διεθνών δικτύων, της αξιοποίησης των ελληνικών κοινοτήτων και των διαθέσιμων θεσμικών εργαλείων. Αναφερόμενος στην Ινδία, σημείωσε ότι οι ιστορικοί δεσμοί των δύο χωρών μπορούν να αποτελέσουν βάση για την περαιτέρω ανάπτυξη εμπορικών και επενδυτικών σχέσεων.

Σε ό,τι αφορά τη συμφωνία ΕΕ-MERCOSUR, ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος του ΣΕΒΕ, Παναγιώτης Χασάπης, σημείωσε ότι η σταδια-



κή μείωση των δασμών μπορεί να ανοίξει νέες δυνατότητες πρόσβασης σε μια μεγάλη καταναλωτική αγορά, με ιδιαίτερη σημασία να αποδίδεται και στην προστασία ελληνικών προϊόντων με γεωγραφική ένδειξη. Αντίστοιχα, για την Ινδία, τόνισε ότι η μείωση υψηλών δασμών σε προϊόντα όπως το ελαιόλαδο, τα ακτινίδια και οι σταφίδες δημιουργεί προοπτικές ενίσχυσης της παρουσίας των ελληνικών προϊόντων σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑ ΕΛΙΑ

Από την πλευρά του, ο Πρόεδρος της ΠΕΜΕΤΕ, Κώστας Ζούκας, χαρακτήρισε την ελληνική επιτραπέζια ελιά ως ένα από τα πλέον εξαγωγικά προϊόντα της χώρας, επισημαίνοντας τις προκλήσεις που προκύπτουν από τις δασμολογικές πολιτικές και τις ασυμμετρίες σε διεθνείς συμφωνίες, ιδιαίτερα σε σχέση με τις αγορές των ΗΠΑ, της MERCOSUR και της Ινδίας. Όπως ανέφερε, η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας προϋποθέτει δίκαιους όρους ανταγωνισμού και αμοιβαιότητα στις εμπορικές ρυθμίσεις.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ

Ο Αντιπρόεδρος της ΕΘΕΑΣ, Χρήστος Γιαννακάκης, σημείωσε ότι η συμφωνία με την MERCOSUR εκτιμάται πως θα έχει θετικό αντίκτυπο για την πλειονότητα των ελ-

ληνικών αγροτικών προϊόντων, ανοίγοντας πρόσβαση σε μια μεγάλη αγορά, υπό την προϋπόθεση καλύτερης οργάνωσης και στρατηγικής αξιοποίησης. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στον τομέα των κονσερβοποιημένων φρούτων, όπου η μείωση των δασμών μπορεί να επαναφέρει χαμένες αγορές, καθώς και στον κλάδο των ακτινιδίων, όπου η αυξημένη παραγωγή καθιστά αναγκαία τη διεύρυνση των εξαγωγικών προορισμών. Παράλληλα, επισήμανε ότι η συμφωνία με την Ινδία δημιουργεί σημαντικές ευκαιρίες, δεδομένου του μεγέθους και της δυναμικής της αγοράς, ενώ χαρακτήρισε τις Ηνωμένες Πολιτείες ως μία ώριμη αλλά ιδιαίτερα σημαντική αγορά με προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης.

DATA Τρόφιμα & Ποτά 2025

- Εξαγωγές: €10,2 δισ. (21% των συνολικών εξαγωγών της χώρας)
 - Εισαγωγές: €10,4 δισ.

- Έλλειμμα: περίπου €183 εκατ.

DATA Εξαγωγικές κατηγορίες

- φρούτα και καρποί: €1,8 δισ.
- παρασκευάσματα φρούτων και λαχανικών: €1,77 δισ.

- γαλακτοκομικά προϊόντα: €1,7 δισ.

DATA Εξαγωγικοί προορισμοί

- Εξαγωγές προς ΗΠΑ: €709 εκατ.
- Εξαγωγές προς MERCOSUR: €200 εκατ.

• **HEINEKEN**

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΝΕΑ HEINEKEN COSTA RICA - ΜΕΤΑΤΡΕΠΕΙ ΤΗΝ ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ ΣΕ ΚΕΝΤΡΟ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Στρατηγικές κινήσεις που ενισχύουν την παγκόσμια παρουσία της και εστιάζουν στην ενοποίηση δραστηριοτήτων, ανακοίνωσε η Heineken.

Στην Κεντρική Αμερική, η εταιρεία προχώρησε στην πλήρη ενσωμάτωση των δραστηριοτήτων ποτών, τροφίμων και λιανικής της Florida Ice and Farm Company (FIFCO) στην Κόστα Ρίκα, με την επίσημη επωνυμία να μετατρέπεται σε Heineken Costa Rica από τις 30 Ιανουαρίου 2026.

HEINEKEN COSTA RICA

Η Heineken Costa Rica απασχολεί πάνω από 4.600 εργαζομένους, διαθέτει τέσσερα εργοστάσια παραγωγής, 13 κέντρα διανομής και περισσότερα από 50 γνωστά brands, όπως Imperial, Tropical, Pilsen, Bavaria και Ducal, καθώς και τα καταστήματα Musi και Musmanni. Το νέο λογότυπο συνδυάζει στοιχεία από την κληρονομιά των δύο εταιρειών, ενσωματώνοντας τον πράσινο και γαλάζιο σπόρο κριθαριού, το έμβλημα του αετού της Imperial και τον φοίνικα από τα αναψυκτικά Tropical, μαζί με το κόκκινο αστέρι και τη χαρακτηριστική γραμματοσειρά της Heineken.

EVAGREEN 2030

Η ενσωμάτωση ενισχύει τη στρατηγική EverGreen 2030, επικεντρωμένη στην



*Dolf van den Brink,
CEO, Heineken*

premium ποιότητα, την καινοτομία και τη βιώσιμη ανάπτυξη. Η Heineken Costa Rica λειτουργεί πλέον ως περιφερειακό κέντρο για εμπορική εκτέλεση, ανάπτυξη χαρτοφυλακίου και ενίσχυση της εφοδιαστικής αλυσίδας, καθιστώντας την μία από τις πέντε κορυφαίες δραστηριότητες σε επίπεδο λειτουργικού κέρδους του ομίλου. Ο Rolando Carvajal Bravo συνεχίζει να ηγείται της νέας δομής, εξασφαλίζοντας σταθερότητα και συνέχεια.

ΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ

Παράλληλα, στην Ασία-Ειρηνικό, η Asia Pacific Breweries Singapore (APBS), που είναι θυγατρική της Heineken στην Σιγκα-

πούρη, θα μεταβεί σε μοντέλο εφοδιασμού βασισμένο στις εισαγωγές, με υποστήριξη από τις ζυθοποιίες της Heineken στην περιοχή.

Η Σιγκαπούρη θα διατηρήσει τον ρόλο της ως παγκόσμια έδρα της Tiger Beer και θα ενισχύσει τη λογιστική, την καινοτομία και τις εμπορικές δραστηριότητες της περιφέρειας. Η μαζική παραγωγή στο ζυθοποιείο Tuas θα μειωθεί σταδιακά έως τα τέλη του 2027, ενώ οι δραστηριότητες παραγωγής θα μεταφερθούν σε εγκαταστάσεις στην Μαλαισία και το Βιετνάμ. Παράλληλα, θα δημιουργηθεί ένα πιλοτικό ζυθοποιείο και ένα GenAI Lab για την ενίσχυση της παραγωγικότητας και λήψης αποφάσεων.

• **ΣΟΦΙΑ ΚΥΡΙΑΚΟΥΛΕΑ (NIELSENIQ)**

ΣΤΟ... ΜΥΑΛΟ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ – ΠΩΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΕΡΟΝΤΑΙ ΣΤΑ SUPER MARKETS

Ιδιαίτερα ενδιαφέροντα είναι τα στοιχεία που προέκυψαν πρόσφατα σε παρουσίαση με τίτλο Shoppers Insights που πραγματοποιήσε η Σοφία Κυριακούλεα, Retail Vertical Sales Executive της NielsenIQ. Γυναίκες (σε ποσοστό 74%) μέσης ηλικίας 35-49 ετών (σε ποσοστό 37%) είναι οι βασικοί καταναλωτές στα super markets, όπως προκύπτει από σχετική έρευνα της NielsenIQ σε δείγμα άνω των 1.000 ατόμων κατά την περίοδο 14/11/2025-14/1/2026.

Πάνω από τους μισούς καταναλωτές

επισκέπτονται τα super markets προκειμένου να πραγματοποιήσουν τις τακτικές μαζικές αγορές τους για ανεφοδιασμό του νοικοκυριού.

Πάνω από το 65% των επισκέψεων γίνεται σε εβδομαδιαία βάση (και 24% ανά δύο εβδομάδες), ενώ οι βασικές αγορές αφορούν κυρίως τρόφιμα:

- γαλακτοκομικά
- ρύζι
- ζυμαρικά
- όσπρια
- φρέσκα φρούτα & λαχανικά



ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΕΔΩ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

• **FEVER-TREE DRINKS**
ΠΤΩΣΗ ΚΕΡΔΩΝ 16%
ΕΝ ΜΕΣΩ ΝΟΜΙΚΗΣ
ΔΙΑΜΑΧΗΣ ΚΑΙ
ΠΙΕΣΕΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ

Πτώση 16% στα ετήσια κέρδη της ανακοίνωσε η Fever-Tree Drinks, τα οποία διαμορφώθηκαν σε 42,4 εκατ. λίρες, επηρεασμένα από εφάπαξ επιβάρυνση 2,8 εκατ. λιρών λόγω αμφισβητούμενης εισφοράς συσκευασίας καθώς και από πιέσεις στα περιθώρια κέρδους που σχετίζονται με τη συνεργασία της στις ΗΠΑ με την Molson Coors.

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΦΥΓΗ

Η εταιρεία έχει ξεκινήσει νομική προσφυγή κατά της UK Environment Agency για την εισφορά Extended Producer Responsibility (EPR), υποστηρίζοντας ότι δεν θα έπρεπε να εφαρμόζεται σε ορισμένες γυάλινες συσκευασίες που χρησιμοποιούνται σε μπαρ και εστιατόρια.

Η Fever-Tree συγκαταλέγεται στις βρετανικές επιχειρήσεις που αντιδρούν στους νέους περιβαλλοντικούς κανονισμούς, οι οποίοι



Tim Warrillow,
CEO, Fever-
Tree Drinks

μεταφέρουν το κόστος ανακύκλωσης στους παραγωγούς, αυξάνοντας τις πιέσεις στην κερδοφορία.

ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΛΛΑΓΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Σύμφωνα με αναλυτές της Investec Bank, η πρόβλεψη για πιθανές επιπλέον υποχρεώσεις αντανάκλα λογιστική προνοητικότητα και όχι αλλαγή στη στρατηγική της εταιρείας. Η μετοχή αρχικά υποχώρησε, αλλά στη συνέχεια ανέκαμψε και κατέγραψε άνοδο.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ MOLSON COORS

Η συνεργασία με την Molson Coors αποτελεί βασικό στοιχείο της στρατηγικής της στις ΗΠΑ. Η συμφωνία προβλέπει τοπική παραγωγή και διανομή, με στόχο τη μείωση κόστους και την ενίσχυση των πωλήσεων σε μια αγορά που αντιπροσωπεύει περίπου το 1/3 των εσόδων της. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Tim Warrillow, δήλωσε ότι η συνεργασία δημιουργεί σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, ενώ αναλυτές της Jefferies εκτιμούν ότι τα οφέλη θα φανούν από το 2026, με επιτάχυνση των πωλήσεων.

• **Debrief** •

ΜΠΡΟΣ ΓΚΡΕΜΟΣ ΚΑΙ ΠΙΣΩ ΡΕΜΑ

Το τί θα γίνει τελικά στην Μέση Ανατολή μετά την απόφαση Trump για αναστολή των αμερικανικών επιθέσεων κατά βασικών ενεργειακών υποδομών Ιράν, άγνωστο. Το πόσο θα διαρκέσει ο πόλεμος, επίσης. Όπως και το αν και πότε θα ανοίξουν τα Στενά του Ορμούζ. Γενικά η όλη κατάσταση μοιάζει με πορεία σε αχαρτογράφητα ύδατα, τη στιγμή που η παγκόσμια οικονομία πατάει σε πολύ, πολύ λεπτό πάγο.

Το βασικό πρόβλημα είναι προφανώς η ενέργεια και το νότιο που προκαλεί σε κάθε τί η έλλειψη των πετρελαϊκών πόρων από την Μέση Ανατολή. Πρόβλημα που επίσης προφανώς απασχολεί τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής, σε όλο τον κόσμο.

Στο Ηνωμένο Βασίλειο, για παράδειγμα, βλέπουν ότι ο πόλεμος στο Ιράν συνιστά τη μεγαλύτερη διαταραχή του εφοδιασμού στην ιστορία της αγοράς πετρελαίου. Και θέλουν να

ενισχύσουν την ηλιακή ενέργεια, ως εργαλείο ενεργειακής ασφάλειας. Έτσι, το Πρότυπο Μελλοντικών Σπιτιών - ένα σύνολο κανονισμών για νέες κατασκευές στην Αγγλία από το 2028 - θα καθορίσει απαιτήσεις ώστε τα σπίτια να κατασκευάζονται με επιτόπια παραγωγή ανανεώσιμης ηλεκτρικής ενέργειας, η πλειονότητα της οποίας από τον Ήλιο. Πολύ ωραία ιδέα. Μόνο που υπάρχει ένα "πρόβλημα". Ανατρέξαμε στη λίστα με τους 10 κορυφαίους κατασκευαστές ηλιακών φωτοβολταϊκών (PV) μονάδων στον κόσμο (η λίστα [εδώ](#)). Η κυριαρχία των Κινέζων κατασκευαστών είναι σχεδόν απόλυτη. Δηλαδή και να θέλει, και να καταφέρει, έναν βαθμό οικιακής ενεργειακής ανεξαρτησίας το Ηνωμένο Βασίλειο, αυτό μπορεί να γίνει μέσω εμπορικής και βιομηχανικής... εξάρτησης. Από την Κίνα.

Μπορεί το Ηνωμένο Βασίλειο να μην είναι μέλος της ΕΕ, αλλά είναι

δεν παύει να είναι Ευρώπη. Και δεν υπάρχει κανένας λόγος για να θεωρήσουμε ότι αν κάποια άλλη χώρα της Ευρώπης έβλεπε ως λύση οικιακής ενεργειακής ανεξαρτησίας τα φωτοβολταϊκά, δεν θα βρισκόταν μπροστά στο ίδιο παράδοξο: ανεξαρτησία μέσω... εξάρτησης. Τα τελευταία αρκετά χρόνια αναπτύχθηκε στην Ευρώπη ένα ρεύμα εφηνουχασμού για όλα: αμυντική, διπλωματική και τεχνολογική εξάρτηση από τις ΗΠΑ, ενεργειακή από Ρωσία και Κόλπο, βιομηχανική από την Κίνα. Και έτσι, τώρα που ήρθε ο κόσμος τούμπα, ακόμα και η πιο ανώδυνη απόφαση, έχει κόστος. Όπως το ότι η ήπειρος που εφηνύρε σχεδόν τα πάντα (ακόμα και τη βιομηχανική επανάσταση), πρέπει να εισάγει φωτοβολταϊκά από την Κίνα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**
ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΔΡΑΣΗ "ΠΑΣΧΑΛΙΝΑ ΑΒΓΑ ΑΒ"

Η ΑΒ Βασιλόπουλος συμπληρώνει δέκα χρόνια υλοποίησης της δράσης "Πασχαλινα Αβγά ΑΒ", ενισχύοντας τη σύνδεση δημιουργικότητας και κοινωνικής προσφοράς. Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας, έχει στηρίξει έξι οργανισμούς, συγκεντρώνοντας περισσότερα από €200 χιλ. Για το 2026, ενισχύει το έργο του οργανισμού "Το Χαμόγελο του Παιδιού", με τη συμμετοχή των πελατών να ανέρχεται σε €0,30 ανά αγορά και την εταιρεία να διπλασιάζει το ποσό.

ΤΑ ΦΕΤΙΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Τα φετινά προϊόντα διατίθενται σε δύο μεγάθη και τέσσερα σχέδια, με συσκευασίες που φέρουν ζωγραφιές παιδιών του οργανισμού, ενώ η επετειακή καμπάνια αναδεικνύει τη δεκαετή πορεία της δράσης. Παράλληλα, διοργανώνει διαγωνισμό ζωγραφικής για παιδιά πελατών, με στόχο την επιλογή σχεδίων που θα χρησιμοποιηθούν στις συσκευασίες του 2027, καθώς και τη βράβευση των νικητών. Στο ίδιο πλαίσιο, προγραμματίζει εκδήλωση στο Παιδικό



κό Μουσείο της Αθήνας στις 4 Απριλίου 2026, με τη συμμετοχή παιδιών και γονέων σε δραστηριότητες δημιουργικής έκφρασης. Μέσω της επετειακής αυτής δράσης, αναδεικνύει τον διαχρονικό κοινωνικό της προσανατολισμό, δίνοντας έμφαση στη στήριξη των παιδιών.

Business Maker

Η ΕΚΤΙΝΑΞΗ ΤΟΥ WAR RISK ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΙΑ

Σε καθεστώς αυξημένης αβεβαιότητας εισέρχεται ο κλάδος της επιτραπέζιας ελιάς, χωρίς ωστόσο να έχει δεχθεί –τουλάχιστον προς το παρόν– άμεσο πλήγμα από τις εξελίξεις στην Μέση Ανατολή. Όπως σημειώνουν καλά πληροφορημένες πηγές της αγοράς, η έκθεση στις συγκεκριμένες αγορές παραμένει περιορισμένη, καθώς ο αραβικός κόσμος αντιπροσωπεύει μόλις το 5% των εξαγωγών. Το πρόβλημα, ωστόσο, είναι έμμεσο και εντοπίζεται στο κόστος. Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι ήδη έχουν αναγγελθεί αυξήσεις 10% έως 15% στα ναύλα, με το κόστος ασφάλισης (war risk) να εκτινάσσεται σε επίπεδα που σε ορισμένες περιπτώσεις ισοδου-

ναμούν με το ίδιο το κόστος μεταφοράς. "Επιβαρύνονται όλες οι γραμμές, όχι μόνο αυτές προς την Μέση Ανατολή", σημειώνουν χαρακτηριστικά, περιγράφοντας μια γενικευμένη ανατίμηση στη διεθνή εφοδιαστική αλυσίδα. Και όλα αυτά σε έναν κλάδο που τα τελευταία δέκα χρόνια έχει καταγράψει εντυπωσιακή άνοδο, με την αξία των εξαγωγών να υπερδιπλασιάζεται – από €415 εκατ. το 2015 σε περίπου €867 εκατ. το 2025, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 10%. Πρόκειται για μια πορεία που επιβεβαιώνει τη δυναμική του προϊόντος στις διεθνείς αγορές, αλλά και τη σταθερή επένδυση των ελληνικών επιχειρήσεων στην ποιότητα και το branding. Οι

προκλήσεις, ωστόσο, δεν είναι νέες. Πανδημία, ενεργειακή κρίση και δασμοί των ΗΠΑ δοκίμασαν ήδη τις αντοχές του κλάδου, με τις εξαγωγές προς την αμερικανική αγορά να υποχωρούν το 2025 κατά περίπου 6,5% σε αξία και όγκο. Για το 2026, οι εκτιμήσεις παραμένουν συγκρατημένα αισιόδοξες. "Η αγορά έχει κεκτημένη ταχύτητα, αλλά όλα θα κριθούν από τη διάρκεια της κρίσης", σημειώνουν παράγοντες του κλάδου. Το βασικό σενάριο παραμένει θετικό, αλλά η αβεβαιότητα αφήνει ανοιχτό το ενδεχόμενο στασιμότητας ή και αρνητικής τροπής, εάν οι πιέσεις στο κόστος επιμεινούν και μετακυλήσουν πλήρως στις τιμές.

ΠΙΝΔΟΣ: ΠΥΞΙΔΑ ΤΟ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Απόλυτα προσηλωμένη στο συνεταιριστικό μοντέλο παραμένει η Πίνδος, αποκλείοντας το ενδεχόμενο εισαγωγής στο χρηματιστήριο. Όπως ξεκαθάρισε μιλώντας σε πρόσφατη εκδήλωση της ΕΥ ο CEO του συνεταιρισμού, Ανδρέας Δημητρίου, "δεν παρεκκλίνουμε της συνεταιριστικής μας ταυτότητας. Το μοντέλο της συλλογικότητας μάς έφερε εδώ και με αυτό θα συνεχίσουμε". Η στρατηγική αυτή συνοδεύεται από ένα φιλόδοξο επενδυτικό πρόγραμμα. Μετά την ολοκλήρωση επενδύσεων ύψους €45 εκατ. έως το τέλος του 2025, η Πίνδος έχει ήδη ξεκινήσει νέο πρόγραμ-

μα €70 εκατ. με ορίζοντα το 2030. Στόχος είναι η ενίσχυση της παραγωγικής δυναμικότητας, η δημιουργία νέων μονάδων και ο εκσυγχρονισμός των υφιστάμενων εγκαταστάσεων. Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει την ανοδική της πορεία, με προγραμματισμένη αύξηση δυναμικότητας κατά περίπου 10% και για το 2026. "Ο σχεδιασμός μας παραμένει σταθερός και δεν επηρεάζεται από τις συγκυρίες", σημείωσε ο κ. Δημητρίου, επισημαίνοντας ότι η επενδυτική στρατηγική βασίζεται σε μακροπρόθεσμο πλάνο και όχι σε βραχυπρόθεσμες διακυμάνσεις. Το ενδιαφέ-

ρον στοιχείο είναι ότι η Πίνδος επιλέγει να επενδύσει επιθετικά σε μια περίοδο αυξημένης αβεβαιότητας, ποντάροντας στη μακροπρόθεσμη ζήτηση και στη σταθερότητα του μοντέλου της. Η έμφαση στη συλλογικότητα και η διασπορά του ρίσκου μέσω των παραγωγών λειτουργούν ως μαξιλάρι σε περιόδους κρίσης. Σε ένα περιβάλλον όπου πολλές εταιρείες εξετάζουν εξαγορές ή χρηματιστηριακές κινήσεις, η Πίνδος επιλέγει έναν διαφορετικό δρόμο: οργανική ανάπτυξη, ενίσχυση υποδομών και επενδύσεις που αυξάνουν την ανταγωνιστικότητα.

Business Insight

ΤΑ 3+1 ΚΛΕΙΔΙΑ ΤΟΥ GROWTH STORY ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ MOTOR OIL

Διασπορά καρτοφυλακίου, συνεχείς επενδύσεις, αυξανόμενες εξαγωγές, μέρισμα ρεκόρ, συνθέτουν το growth story του ομίλου Motor Oil, όπως αποτυπώθηκε στα οικονομικά μεγέθη 2025 - κυρίως όμως των προοπτικών για τη συνέχεια.

Το εύρος δραστηριοτήτων, από την κύρια/core της διύλισης και της κυκλικής οικονομίας μέχρι την ενέργεια, δίνει την ευχέρεια στην διοίκηση να **αντισταθμίζει πολλαπλώς τομείς και κλάδους, με το αποτέλεσμα να περνά στην τελική γραμμή με προσαρμοσμένα EBITDA στα €1,06 δισ.,** καθαρά κέρδη €650,8 εκατ., μείωση καθαρού δανεισμού στα €1,6 δισ. και ιστορικά υψηλή διανομή κερδών.

Επί μέρους ουσιαστικές λεπτομέρειες που κάνουν τη διαφορά: **ισχυρές ελεύθερες ταμειακές ροές δ' τριμήνου (€300 εκατ.), διατήρηση των περιθωρίων διύλισης σε πολυετή υψηλά, αντιστάθμιση από κλάδους (διαχείρισης αποβλήτων, ΑΠΕ), ενισχυμένος εξαγωγικός προσανατολισμός, μεγιστοποίηση πωλήσεων.**

Κύριος κλάδος σταθερά η διύλιση, σε πλήρη λειτουργία και πλήρη δυναμικότητα, με αποτέλεσμα την επίτευξη ρεκόρ παραγωγής τριμήνου (3,3 εκατ. τόνοι το Q4), τάση ενεργή και στην αρχή του 2026. Margins διύλισης σε πολυετή υψηλά- πιθανότατα και το α' εξάμηνο της φετινής χρήσης- **απόρροια του πολυετούς επενδυτικού προγράμματος που κατέστησε τον όμιλο ίσως τον πιο αποτελεσματικό στην περιοχή της Μεσογείου.**

Θυμίζω ότι η MOH διατηρεί υψηλό επίπεδο λειτουργίας, αποσπώντας για συνεχόμενες τέσσερις χρήσεις την ανώτερη βαθμολογία "Good" στα JIG Global Recognition Award SPA.

Κυρίως εξαγωγικός ο όμιλος- με τις πωλήσεις για εφοδιασμό πλοίων με καύσιμα (το γνωστό ως bunkering) να αντιστοιχούν σε πάνω από το 73% των συνολικών του 2025. Για το 2026, και με τις αγορές σε περιβάλλον

αυξημένης γεωπολιτικής αβεβαιότητας **η διοίκηση προειδοποιεί για τα αυτονόητα: ρευστό περιβάλλον, μεταβλητότητα στις τιμές του αργού και των πετρελαϊκών παραγώγων, επιφυλάξεις για την παγκόσμια οικονομία.** Γι' αυτό και η οργάνωση προτεραιοποιεί την διατήρηση υψηλής επιχειρησιακής ευελιξίας, αυστηρής χρηματοοικονομικής πειθαρχίας συνδυαστικά με υλοποίηση επενδύσεων με στόχο την βελτιστοποίηση του τελικού προϊόντος/αποτελέσματος. Η παραγωγή ισχυρών ελεύθερων ταμειακών ροών θα διευκολύνει στην κάλυψη λειτουργικών εξόδων και κεφαλαιουχικών δαπανών.

Εγγύηση για το CAPEX to Free Cash Flow- από τους πιο κρίσιμους δείκτες οικονομικής υγείας μίας επιχειρήσεως/ εν προκειμένω για τον όμιλο Motor Oil. Συγκριτικό πλεονέκτημα, όπως αναφέρθηκε από τον Πέτρο Τζαννετάκη η δυνατότητα διύλισης διαφόρων τύπων αργού, διατηρώντας το περιθώριο κέρδους στο ανώτατο κλαδικό όριο. **Σε αναλύσεις χρηματιστηριακών εταιρειών (λ.χ. Pantelakis Securities), η μετοχή αναδεικνύεται συχνά ως η πιο ελκυστική στον κλάδο διύλισης,** λόγω της ανώτερης λειτουργικής της απόδοσης και των υψηλότερων περιθωρίων. Ο έντονος εξαγωγικός χαρακτήρας επιτρέπει την εκμετάλλευση των υψηλών διεθνών τιμών σε δολάριο, ενισχύοντας τα περιθώρια κέρδους. Προφανώς είναι ενεργές και γραμμές αντιστάθμισης, με το υψηλό rating να εξασφαλίζει σταθερά χαμηλότερα κόστη χρήματος σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό. Παράλληλα, **η διοίκηση έχει αποδείξει- όπως συνέβη στην περίπτωση με τη ζημιά στη μία μονάδα- την ανθεκτικότητα της, με τις συνεχείς επενδύσεις στην αναβάθμιση του διυλιστηρίου** ικανές να διασφαλίζουν συνεχή κερδοφορία και υψηλά περιθώρια και το 2027. Μάλιστα για τους αναλυτές της UBS η σημαντική αύξηση των περιθωρίων διύλισης (ειδικά στο ντίζελ) ενισχύουν

τα αποτελέσματα από την αυξημένη ζήτηση και την σύνθετη δομή του διυλιστηρίου. **Η συγκυρία ευνοϊκή, όπως επιβεβαιώθηκε στο πρόσφατο ετήσιο συνέδριο της UBS στο Λονδίνο.** Όντως τα περιθώρια spot στην Ευρώπη είναι μεγαλύτερα από \$25/βαρέλι έναντι μόλις \$5 τον Ιανουάριο, τα περιθώρια κέρδους πετρελαίου (ντίζελ) πάνω από τα \$50/βαρέλι ενώ τα περιθώρια στα καύσιμα αεροσκαφών παραμένουν σε ιστορικά υψηλά. Έχοντας ως προηγούμενο όσα ακολούθησαν την εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία (Φεβρουάριος 2022) πιθανότερο είναι το ενδεχόμενο να χρειαστεί εύλογος καιρός για να ομαλοποιηθεί η κατάσταση στην αγορά.

Ειδικότερα για το "πετρελαϊκό" **σύμφωνα με την UBS: οι προμήθειες αργού πετρελαίου κατά 75% του καλαθιού που χρησιμοποιούσε ο όμιλος το εννεάμηνο του 2025 προερχόνταν από το Ιράκ.** Από την πλευρά της διοίκησης διευκρινίζεται πως καλύπτεται ως προς την πρώτη ύλη και ενώ οι τιμές έχουν αυξηθεί, **η εταιρεία καταφέρνει να εξασφαλίσει προμήθειες, τόσο αργού πετρελαίου όσο και άλλων πρώτων υλών.** Με το διυλιστήριο (στους Αγίους Θεοδώρους) σε σχεδόν πλήρη δυναμικότητα το επιπλέον περιθώριο παραγωγής προϊόντος υπολογίζεται σε 4 με 6 ποσοστιαίες μονάδες.

Συμπληρωματικά, όπως καταγράφηκε στα μεγέθη δ' τριμήνου, **ο κλάδος διαχείρισης αποβλήτων υπεραπέδωσε,** ενώ καλύτερα των εκτιμήσεων διαμορφώθηκαν οι ΑΠΕ. Επιπρόσθετα για το 2026 μένει να φανούν: εάν θα προχωρήσει σε στρατηγική συνεργασία για την "Ανεμος", πως θα μεγιστοποιήσει την απόδοση της "Ηλέκτωρ" (μετά την απόκτηση του υπόλοιπου 5,56% από τον Λεωνίδα Μπόμπολα, έναντι €10,2 εκατ.), πως θα εξελιχθεί **η συνεργασία με την ΓΕΚ Τέρνα** (κυρίως στην λιανική της ηλεκτρικής ενέργειας) και εάν θα συνεχίσει να κρατά την συμμετοχή του 22,04% στο μετοχικό κεφάλαιο της **Ελλάκτωρ.**

• ΕΔΟΦ
**ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΑΡΑΝΤΗΣ
 - ΤΟ ΝΕΟ ΔΣ**

Τη Δευτέρα 23 Μαρτίου 2026 πραγματοποιήθηκε η Γενική Συνέλευση της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Φέτας (ΕΔΟΦ), κατά την οποία εξελέγησαν τα νέα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.

ΣΥΝΘΕΣΗ

Η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου διαμορφώνεται ως εξής:

- Πρόεδρος: Μιχάλης Σαράντης
- Αντιπρόεδρος: Μιχάλης Τζιότζος
- Γενικός Γραμματέας: Αλέξανδρος Μποτός
- Ταμίας: Δημήτριος Μόσχος
- Υπεύθυνος Τύπου: Νίκος Τάχας
- Μέλος: Δημήτρης Μπαλούκας
- Μέλος: Νίκος Καλιακούδας
- Μέλος: Κωνσταντίνος Χατζάκος
- Μέλος: Δημήτριος Μπίζιος



Editorial

Λήξτε το να τελειώνουμε !

Εν μέσω όλου αυτού του χαμού, που έχει προκύψει στην Μέση Ανατολή πολεμικά και παγκοσμίως οικονομικά, οι δύο πλευρές παίζουν το δικό τους mind game, προσπαθώντας να κάνουν την άλλη πλευρά να κάνει πίσω.

Βγήκε ο Trump το Σάββατο και έδωσε τελεσίγραφο στο Ιράν, υπό την απειλή της δυναμικής επέμβασης στις πετρελαϊκές του εγκαταστάσεις ζωτικής σημασίας.

Το Ιράν βγήκε στην απειλή, και ο Αμερικανός Πρόεδρος μετέθεσε την Δευτέρα κατά πέντε ημέρες τις όποιες ενέργειές του, μιλώντας για πρόοδο στις διαπραγματεύσεις.

Η ιρανική πλευρά απάντησε ότι δεν υπάρχουν διαπραγματεύσεις και πως δεν συζητά παρά υπό συγκεκριμένες - πολύ αυστηρές από πλευράς της - προϋποθέσεις.

Προχθές, διέρρευσε η πληροφορία ότι η Σαουδική Αραβία και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα εξετάζουν πολύ σοβαρά το ενδεχόμενο να εμπλακούν ενεργά στον πόλεμο εναντίον του Ιράν.

Και, λίγο αργότερα, το CNN μετέδωσε δηλώσεις ιρανικής πηγής ότι υπήρξε προσέγγιση μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών και της Τεχεράνης και ότι το Ιράν είναι πρόθυμο να ακούσει βιώσιμες προτάσεις για τον τερματισμό του πολέμου:

"Μηνύματα έχουν ληφθεί μέσω διαφόρων μεσολαβητών για να διερευνηθεί εάν μπορεί να επιτευχθεί συμφωνία για τον τερματισμό του πολέμου. Οι προτάσεις, που εξετάζονται, δεν στοχεύουν απλώς στην επίτευξη κατάπαυσης του πυρός, αλλά σε μια συγκεκριμένη συμφωνία για τον τερματισμό της σύγκρουσης μεταξύ των ΗΠΑ και του Ιράν". Τόνισε, ακόμα ότι η θέση του Ιράν ήταν πάντα σαφής: Η Τεχεράνη είναι έτοιμη να εξετάσει οποιαδήποτε βιώσιμη πρόταση.

Αφού αμφότεροι δεν θέλετε άλλο πόλεμο.

Λήξτε το, λοιπόν, να τελειώνουμε !

Δε σούνερ, δε μπέτερ.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr

SECRETRECIPE

Ο επώνυμος μέτοχος και τα σχέδια για Αμερική

Την προοπτική της δύσκολης αμερικάνικης αγοράς εξετάζει νεόκοπο προϊόν του κλάδου, στο οποίο έχει επενδύσει επώνυμος μέτοχος. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, το μοντέλο, που εξετάζεται, έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, δεδομένου ότι επιχειρείται να τεθεί υπό έλεγχο μια σειρά επιχειρήσεων εκεί. Περισσότερα, πολύ σύντομα...