

ΚΑΙΡΟΣ ΓΙΑ ΚΑΤΙ ΕΝΤΕΛΩΣ ΝΕΟ!



ΦΑΙΔΩΝ Α.Ε. Νέα Σάντα Κυλκίς, Τ.Κ. 61100, Τ: 23410 64820
FEDON S.A. N. Santa Kilkis, GR 61100, Greece Τ: +30 23410 64820
e-mail: info@fedon.gr, www.fedon.gr

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 04 ΙΟΥΛΙΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2141



• ΕΥΒΟΪΚΗ ΖΥΜΗ

Το νέο ΔΣ μετά την είσοδο του Halcyon Equity Partners - Τί θα χρηματοδοτήσει το ΜΟΔ των €6,7 εκατ.



• ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑ

Μονοψήφια ανάπτυξη όγκου στο πεντάμηνο - Ο αστερίσκος της Σαντορίνης στις πωλήσεις



• ΝΕΟΓΑΛ

Επενδύσεις €10 εκατ. για αναβάθμιση και νέες γραμμές παραγωγής γιαουρτιού - Ανάπτυξη 20% στο εξάμηνο



• ΙΕΛΚΑ

Συνεχίζονται οι πληθωριστικές τάσεις στα super markets - Διψήφια άνοδος για κρέας και γλυκά

Editorial

Όλα παίρνουν τον δρόμο τους...

Debrief

Μήπως να το κάναμε αλλιώς;

Business Insight

Eurobank: Σκέψεις (και) για Χρηματιστήριο Κύπρου - Hub η Λευκωσία προς Ανατολικά

Business Maker

- Τί εντυπωσίασε τον Δανό CEO της Carlsberg στην Αθήνα
- Quiz: Ο αχάριστος μικρός που... πούλησε για λίγα χρήματα

SecretRecipe

Ελίν: Η είσοδος στην εστίαση και τα σενάρια για τα πρατήρια



FOOD FORWARD

From Farm to Future

Με τη συμμετοχή διεθνών προσωπικοτήτων του κλάδου
Με έρευνες για τις τάσεις και το μέλλον των τροφίμων
Με εξειδικευμένα workshops
Με networking events



**15 – 18
Οκτωβρίου
2025**

Grecotel
La Riviera,
Κυλλήνη



GOLDEN
SPONSORS



SUPPORTER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



POWERED BY



info@foodforward.com.gr

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ

NOTICE

CONTENT & SERVICES

• **ΑΧΑΪΚΟ ΕΝΤΕΛΒΑΪΣ**

ΤΡΕΧΕΙ ΜΕ 5% ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ ΠΑΡΑ ΤΟ ΦΡΕΝΑΡΙΣΜΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ - ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Με θετικό πρόσημο έκλεισε για την Αχαϊκό Εντελβαίς το α' εξάμηνο της χρονιάς, που σύμφωνα με τη διοίκηση κυλάει σε ένα περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις.

"Σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, είμαστε περίπου 5% πάνω σε όγκο πωλήσεων, λόγω της αύξησης του πελατολογίου μας", λέει στο Fnb Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της πατρικής επιχείρησης Ζαχαροπλαστικής και παγωτού, Γιάννης Μιχαλόπουλος. "Στην αξία πωλήσεων η αύξηση είναι λίγο μεγαλύτερη καθώς, πέραν των νέων πελατών, πραγματοποιήσαμε και κάποιες μικρές είναι η αλήθεια, αυξήσεις στις τιμές", συμπληρώνει.

ΑΙΧΜΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΕΛΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

Βέβαια οι αυξήσεις αυτές, όπως σπεύδει να προσθέσει, χωριούν μπροστά σε εκείνες που παρατηρούνται σε πολλά τελικά σημεία πώλησης του παγωτού - όχι απαραίτητα πελατών της Αχαϊκό Εντελβαίς. "Σίγουρα όταν οι πρώτες ύλες ακριβαίνουν - όπως π.χ. η σοκολάτα που έχει διπλασιαστεί - κάποιες ανατιμήσεις είναι αναπόφευκτες. Όμως βλέπουμε το παγωτό να πωλείται από κάποιους έως και €20 το κιλό, που αφενός το καθιστά ουσιαστικά απλησίαστο για μια μεγάλη μερίδα του κοινού, αφετέρου πολύ δύσκολα δικαιολογείται όταν έχει αγοραστεί κάτω από €10 το κιλό", υπογραμμίζει.

ΧΑΜΗΛΗ Η ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΝΗΣΙΑ

Σύμφωνα με τον κ. Μιχαλόπουλο, "η αγορά παραμένει σφιγμένη καθώς η ακρίβεια εξακολουθεί να υπαγορεύει τις κινήσεις και τις επιλογές του καταναλωτή". Όπως αναφέρει χαρακτηριστικά, "το 2025 δεν φαίνεται να είναι μια καλή χρονιά. Για παράδειγμα, αν και βρισκόμαστε στις αρχές Ιουλίου, οι παραγγελίες από τα νησιά κινούνται αρκετά υποτονικά".

Την ίδια στιγμή, προσθέτει, "οι επιχειρήσεις του χώρου συνεχίζουν να βρίσκονται αντιμέτωπες με υψηλά κοστολόγια, ενώ μέτρα, όπως η ψηφιακή κάρτα εργασίας, με τον τρόπο που εφαρμόζονται καταλήγουν να υποσκάπτουν την παραγωγικότητα".

ΝΕΕΣ ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ ΣΤΟ ΚΩΔΙΚΟΛΟΓΙΟ

Σε αυτό το περιβάλλον, η Αχαϊκό Εντελβαίς συνεχίζει να πορεύεται, σύμφωνα με τον κ. Μιχαλόπουλο, "με όπλο την ποιότητα στην οποία οφείλεται το όνομα που έχουμε χτίσει στην αγορά". Στην αύξηση του τζίρου στο εξάμηνο έχουν συμβάλει και οι εξαγωγές στην Κύπρο όπου πλέον υπάρχει συνεργασία με δύο πελάτες.

Από τις αρχές του 2025 η εταιρεία έχει προσθέσει 4-5 νέους κωδικούς στην γκάμα με τα παγωτίνια - μεταξύ των οποίων και το Choco Bounty, με γάλα και κρέμα καρύδας - ενώ



Γιάννης Μιχαλόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Αχαϊκό Εντελβαίς

έχει ολοκληρωθεί και επένδυση ύψους €2 εκατ. για το νέο εργοστάσιο στην Πάτρα.

Η ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΠΟ ΣΕΒΠΕ&ΔΕ

Αξίζει να σημειωθεί ότι την 1η Ιουνίου η Αχαϊκό Εντελβαίς βραβεύτηκε για την πορεία της που πλέον ξεπερνάει το μισό αιώνα (σ.σ. ιδρύθηκε το 1974) στη διάρκεια της ετήσιας γενικής συνέλευσης του Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών Πελοποννήσου και Δυτικής Ελλάδος (ΣΕΒΠΕ&ΔΕ), που πραγματοποιήθηκε στο Πόρτο Ρίο.

Γιάννης Τσατσάκης

yannis@notice.gr

• **WILLIAM GRANT&SONS**

ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΩΝ THE FAMOUS GROUSE ΚΑΙ NAKED MALT

Την εξαγορά των brands The Famous Grouse και Naked Malt από την The 1887 Company ολοκλήρωσε η William Grant & Sons, κίνηση που ενισχύει την παρουσία της στην κατηγορία του σκωτσέζικου ουίσκι.

ΔΙΕΡΥΜΕΝΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

Η εξαγορά περιλαμβάνει όλες τις παραλλαγές του The Famous Grouse, όπως:

- The Famous Grouse Smoky Black
 - Sherry Cask Finish
 - Ruby Cask
 - The Famous One,
- καθώς και το Naked Malt.

Σημειώνεται ότι το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας περιλαμβάνει μεταξύ άλλων γνωστές



μάρκες, όπως οι Glenfiddich και Hendrick's Gin.

THE FAMOUS GROUSE

Το The Famous Grouse κυκλοφόρησε για πρώτη φορά το 1896, ενώ το 45% των πω-

λήσεων του πραγματοποιείται στο Ηνωμένο Βασίλειο. Οι 5 κορυφαίες αγορές του σε όγκο το 2023 είναι οι:

- Ηνωμένο Βασίλειο
- Πολωνία
- Σουηδία
- ΗΠΑ
- Ολλανδία

ενώ η μάρκα έχει ισχυρή παρουσία και στον τομέα του παγκόσμιου ταξιδιωτικού λιανικού εμπορίου.

NAKED MALT

Το Naked Malt έχει αποκτήσει δημοτικότητα στην περιοχή της Ασίας-Ειρηνικού, με τις κύριες αγορές του να είναι οι:

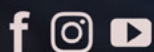
- Ταϊβάν
- Νότια Κορέα

A circular logo with a light brown background and a thin white border. The text "myMykonos Villa" is in a serif font, and "LUXURY PROPERTY" is in a smaller, sans-serif font below it.

myMykonos Villa
LUXURY PROPERTY

Front Row Seats to the Aegean

www.mymykonosvilla.gr info@mymykonosvilla.gr
Platis Gialos, 846 00, Greece
+30 211 212 1860



• **ΝΕΟΓΑΛ**

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €10 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΙΑΟΥΡΤΙΟΥ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20% ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Ισχυρή ώθηση στην παραγωγή και στις εξαγωγές στραγγιστού γιαουρτιού, που αποτελούν την κινητήριο δύναμή της τα τελευταία χρόνια, επιχειρεί να δώσει η Νεογάλ με το νέο επενδυτικό πρόγραμμα που έχει ήδη ξεκινήσει να υλοποιεί.

Όπως δηλώνει στο FNB Daily ο Αντιπρόεδρος της δραμινής εταιρείας, Χάρης Σεβαστίδης, το συνολικό κόστος των παρεμβάσεων αγγίζει τα €10 εκατ. και περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, έργα για την ανάπτυξη και μεγέθυνση της μονάδας παραγωγής γιαουρτιού, αναβάθμιση υπάρχοντος και προσθήκη νέου μηχανολογικού εξοπλισμού, νέες γραμμές παραγωγής, κτιριακή επέκταση κ.α.

Ο προγραμματισμός προβλέπει την ολοκλήρωση της επένδυσης εντός του 2026, ωστόσο αυτό μένει να αποδειχθεί, καθώς, όπως σημειώνει ο κ. Σεβαστίδης, τόσο σε επίπεδο κατασκευών, όσο και προμήθειας μηχανημάτων, υπάρχουν αρκετές καθυστερήσεις για τις οποίες δεν ευθύνεται η εταιρεία.

ΑΥΞΗΣΗ 70% ΣΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ

Σε κάθε περίπτωση, ο ίδιος εκτιμά ότι η νέα επένδυση θα αυξήσει κατά 70% την παραγωγική δυναμικότητα της Νεογάλ, ούτως ώστε να ανταποκριθεί με μεγαλύτερη ευχέρεια στην έντονη ζήτηση για ελληνικό στραγγιστό γιαούρτι, ιδίως στις αγορές της ΕΕ.

Οι εξαγωγές αποτελούν το 70% των συνολικών πωλήσεων της εταιρείας και εκτείνονται σε περισσότερες από 10 χώρες, με πιο πρόσφατα τα ανοίγματα στα Ηνωμένα Αραβικά

Εμιράτα και στην Ολλανδία, [όπως είχατε διαβάσει σε σχετικό ρεπορτάζ στο FNB Daily](#). Η πλέον δυνατή αγορά αυτή τη στιγμή για την εταιρεία είναι η Ιταλία, ακολουθούμενη από την Γαλλία.

HIGH PROTEIN GREEK YOGURT ΜΕ ΝΕΕΣ ΓΕΥΣΕΙΣ

Με όχημα τις εξαγωγές και το στραγγιστό γιαούρτι – το οποίο αντιστοιχεί στο 60% της συνολικής της παραγωγής – η Νεογάλ τρέχει στο εξάμηνο του 2025 με ρυθμό ανάπτυξης που αγγίζει το 20%. Μάλιστα, δεδομένου ότι δεν έχει σημειωθεί κάποια αύξηση στους τιμοκαταλόγους σε σχέση με πέρυσι, η επίδοσή αυτή είναι, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, απόρροια του αυξημένου όγκου πωλήσεων και του διευρυμένου πελατολογίου. Όπως σημειώνει ο κ. Σεβαστίδης, η προϊοντική γκάμα της Νεογάλ εμπλουτίστηκε φέτος μια σειρά high protein στραγγιστού γιαουρτιού με νέες γεύσεις (φρούτα, σοκολάτα κ.α.).

ΚΟΣΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Αναφορικά με τα κόστη παραγωγής, ο επιχειρηματίας κάνει λόγο για μια ευπρόσδεκτη αποκλιμάκωση – σε σχέση πάντα με τα επίπεδα-ρεκόρ των τελευταίων ετών – στα υλικά συσκευασίας, στο ρεύμα και στα καύσιμα. Ωστόσο οι τιμές του γάλακτος που αποτελούν και το βασικό της παράγοντα κόστους, παραμένουν, όπως υπογραμμίζει, υψηλά.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• METRO ΑΕΒΕ ΕΛΑΒΕ ΤΗΝ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ "TOP EMPLOYER 2025"

"Κορυφαίος εργοδότης για το 2025" αναδείχθηκε η Metro AEBE (My market και METRO Cash and Carry), λαμβάνοντας τη σχετική πιστοποίηση από τον οργανισμό Top Employers Institute.

Η πιστοποίηση "Top Employer" απονέμεται ύστερα από μία αξιολόγηση σε διάφορους τομείς διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, μεταξύ των οποίων είναι η στρατηγική για τους ανθρώπους, η προσέλκυση και ανάπτυξη ταλέντων, η ισότητα και η συμπερίληψη, η κουλτούρα εταιρικής υπευθυνότητας και η ενδυνάμωση.



• ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΤΙΜΗΘΗΚΕ ΜΕ ΤΟΝ ΤΙΤΛΟ "ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ" ΚΑΙ 2 ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

Τον τίτλο "Προμηθευτής της Χρονιάς" στην κατηγορία Food & Beverage απέσπασε η Μπάρμπα Στάθης στα Retail Business Awards 2024.

Παράλληλα, η εταιρεία τιμήθηκε με 2 ασημένια βραβεία:

- για τη νέα καμπάνια σχετικά με το επαλνασάρισμα των φρέσκων σαλατών Μπάρμπα Στάθης
- για το λανσάρισμα της νέας σειράς φυτικών γευμάτων από πρωτεΐνη αρακά, 360° Plant Based Meal

• **ΙΕΛΚΑ**

ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΑ SUPER MARKETS - ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΟΔΟΣ ΓΙΑ ΚΡΕΑΣ ΚΑΙ ΓΛΥΚΑ

Ανοδικά κινήθηκε και τον Ιούνιο ο πληθωρισμός στις αλυσίδες super market, με το σερί των αυξημένων μέσων τιμών να διευρύνεται πλέον στα επίπεδα εξαμήνου.

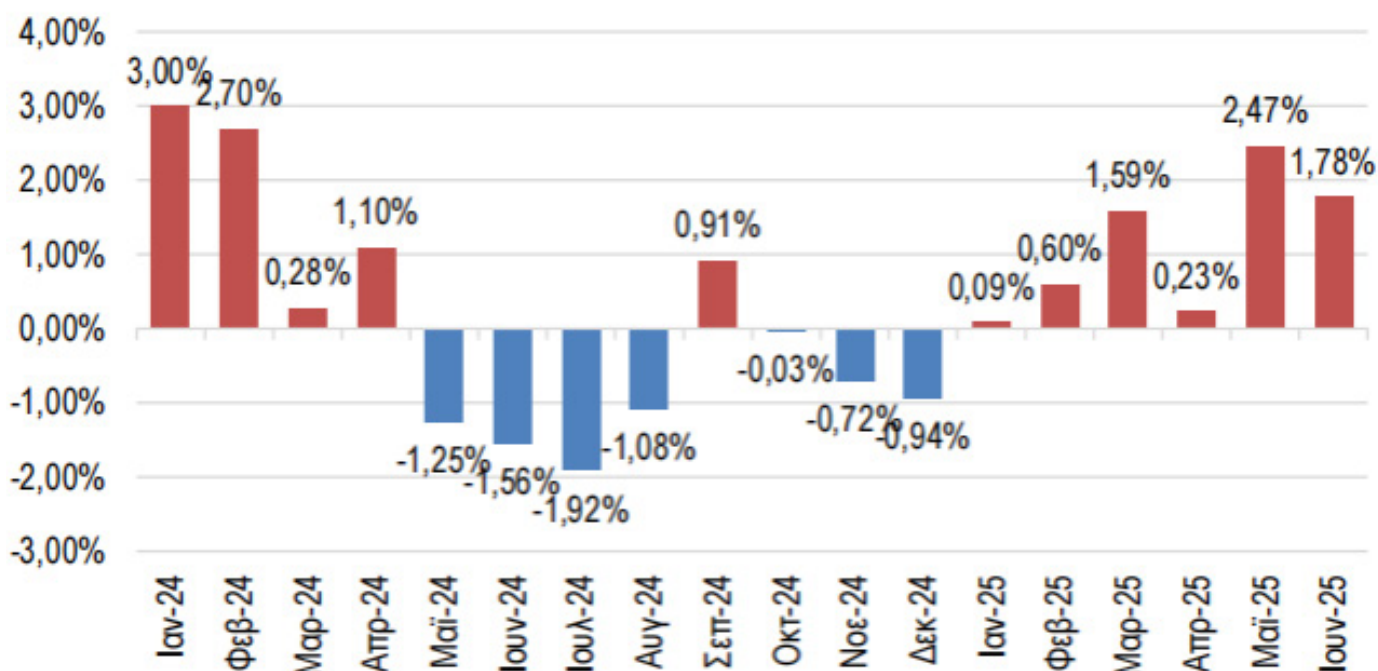
Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία του ΙΕΛ-

ΚΑ, ο πληθωρισμός στο οργανωμένο λιανεμπόριο τον Ιούνιο διαμορφώθηκε στο 1,78%. Επισημαίνεται ότι κατά το α' εξάμηνο του 2025 καταγράφονται ήπιες πληθωριστικές πιέσεις (1,13%) οι οποίες αποδίδο-

νται στις διεθνείς αυξήσεις πρώτων υλών όπως είναι:

- το κακάο
- το κρέας
- ο καφές

Ο πληθωρισμός στα super markets μήνα-μήνα



ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ...

Ειδικά σε ό,τι αφορά τον Ιούνιο, οι μεγαλύτερες αυξήσεις τιμών (άνω του 2%) σε ετήσια βάση καταγράφηκαν σε:

- Φρέσκα κρέατα: +10,80%
- Μπισκότα, σοκολάτες, ζαχαρώδη: +10,19%
- Φρέσκα φρούτα και λαχανικά: +7,55%
- Είδη πρωινού & ροφήματα: 5,94%
- Φρέσκα ψάρια & θαλασσινά: +3,23%
- Κατεψυγμένα είδη: +2,74%
- Γαλακτοκομικά και χυμοί ψυγείου: +2,22%
- Αλκοολούχα ποτά: +2,01%

...ΚΑΙ ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΟΝΤΑΙ

Σύμφωνα με το Ινστιτούτο, οι αυξήσεις τιμών στα φρέσκα κρέατα αποδίδονται πρώτον στη μείωση στο ζωικό κεφάλαιο το 2024, λόγω των ασθενειών των ζώων στις περισσότερες περιοχές της επαρχίας και δεύτερον στις αυξήσεις των διεθνών τιμών στα εισαγόμενα είδη και ειδικά στο μοσχάρι (σημειώνεται ότι η πλειοψηφία του μοσχαριού και

χοιρινού που καταναλώνεται στην Ελλάδα είναι εισαγωγής). Παράλληλα, οι διεθνείς τιμές του κακάο και του καφέ, επηρεάζουν τις κατηγορίες των γλυκών και των ροφημάτων. Τέλος, οι αυξήσεις στα φρέσκα φρούτα και λαχανικά σχετίζονται με τις καιρικές συνθήκες και τις χαμηλότερες θερμοκρασίες του 2025 σε σχέση με το 2024, καθώς πέρυσι, οι πολύ υψηλότερες θερμοκρασίες, είχαν φέρει την παραγωγή των θερινών ειδών αρκετά νωρίτερα, χαμηλώνοντας τις τιμές για την εποχή.

ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ

Από την άλλη πλευρά, μειώσεις τιμών τον Ιούνιο, καταγράφηκαν μόνο σε 6 από τις 23 εξεταζόμενες κατηγορίες:

- Απορρυπαντικά και είδη καθαρισμού: -8,28%
- Τρόφιμα παντοπωλείου: -5,40%
- Χαρτικά, καλλυντικά & είδη προσωπικής υγιεινής: -3,13%
- Ορεκτικά, αλίπαστα και άλλα σερβιριζόμενα είδη: -1,51%



- Τροφές & είδη για κατοικίδια: -1,05%
- Είδη μιας χρήσης, οικιακά & είδη πάτυ: -0,92%

Σύμφωνα με το ΙΕΛΚΑ, οι μειώσεις που καταγράφονται είναι αποτέλεσμα τόσο της ομαλοποίησης της αγοράς όσο και της μείωσης στις τιμές παραγωγού σε ορισμένα προϊόντα. Ειδικότερα, σημειώνει ότι οι μεγαλύτερες μειώσεις καταγράφηκαν στα απορρυπαντικά και είδη καθαρισμού, καθώς και στα τρόφιμα παντοπωλείου λόγω και της αποκλιμάκωσης της τιμής στο ελαιόλαδο.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• ΓΑΛΛΙΑ

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΗΓΕΙΤΑΙ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Η E.LECLERC

Για ακόμη μια φορά η E.Leclerc αναδείχθηκε κορυφαία εταιρεία λιανικής πώλησης στη Γαλλία, κατέχοντας μερίδιο αγοράς 24,6% (+0,2%) στις τελευταίες 4 εβδομάδες έως τις 15 Ιουνίου, σύμφωνα με την Kantar. Καταλύτης ήταν η αύξηση του αριθμού των τακτικών πελατών, ενώ σε αριθμό online πελατών παρέμεινε σταθερή.



Michel-Edouard Leclerc, CEO, E. Leclerc

ανοδικά χάρη στην πιστότητα των πελατών, ενώ η Intermarché Proximity κέρδισε 0,1%. Το μερίδιο αγοράς της Netto παρέμεινε σταθερό στο 0,7%.

CARREFOUR: ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΛΟΓΩ CORA

Ο όμιλος Carrefour, που περιλαμβάνει τις αλυσίδες Cora και Match, κέρδισε 2,1% και κατέχει το 21,8% της αγοράς, ενώ η αλυσίδα Carrefour κατέγραψε αύξηση 1,4%, με μερίδιο αγοράς 11,4%. Η επίδοση οφείλεται στην προσέλκυση 1 εκατομμυρίου νέων νοικοκυριών, με την υποστήριξη της εξαγοράς των υπεραγορών Cora.

Επιπλέον:

- Υπεραγορές Carrefour: συνέβαλαν κατά 1,2% στην άνοδο
- Carrefour Internet: Πρόσθεσε 0,2% στο εξεταζόμενο διάστημα
- Carrefour Proximité: έφτασε σε μερίδιο 2,9% (+0,1%), προσελκύοντας 713.000 νέους πελάτες
- Carrefour Market (εξαιρουμένης της Match): έχασε 0,2%, με το μερίδιο αγοράς της να διαμορφώνεται στο 6,8%

LES MOUSQUETAIRES

Η Groupement Les Mousquetaires άγγιξε σε μερίδιο αγοράς το 17,6% (+0,8%). Τα καταστήματα Intermarché κέρδισαν 0,5% και κατέχουν το 14,3% της αγοράς, με την άνοδο να τροφοδοτείται από την προσέλκυση 205.000 νέων πελατών και την αύξηση της πιστότητας (+1,8%) των τακτικών πελατών. Η Intermarché Internet κινήθηκε, επίσης,

COOPERATIVE U

Το μερίδιο αγοράς της Coopérative U διμορφώθηκε στο 12,3% (+0,4%). Τα φυσικά καταστήματα κατέλαβαν το 9,9% της αγοράς (+0,1%), χάρη στην προσέλκυση 230.000 νέων πελατών. Η Proximité U, με μερίδιο αγοράς 1,3%, κέρδισε επίσης 318.000 επιπλέον πελάτες. Η Internet U συνέβαλε στην αύξηση με άνοδο 0,1%, χάρη στην αύξηση 12,3% σε ετήσια βάση του αριθμού των παραγγελιών.

ΑΛΛΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ ΤΗΣ ΓΑΛΛΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- Lidl: Αύξηση του μεριδίου αγοράς στο 8% (+0,1%), λόγω της αυξημένης αποσίωσης των πελατών. Η αλυσίδα καταστημάτων discount κατέγραψε μείωση των αγοραστών (-285.000 νοικοκυριά), αλλά η συχνότητα των αγορών και τα μεγαλύτερα καλάθια αγορών στήριξαν την ανάπτυξη
- Aldi: Άνοδος στο 2,8% (+0,1%), καθώς ο αριθμός αποδείξεων αγοράς αυξήθηκε κατά 8,1%
- Auchan Retail: Το μερίδιο αγοράς έπεσε στο 8,7% (-0,1%), λόγω του κλεισίματος του δικτύου Schiever
- Groupe Casino (αλυσίδες Franprix και Monoprix): Κατέγραψε μείωση, με το μερίδιο αγοράς να διαμορφώνεται στο 3% (-0,2%)



• COCA-COLA ΤΡΙΑ ΕΨΙΛΟΝ ΜΕ ΤΡΙΠΛΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΑ SALES EXCELLENCE AWARDS 2025

Τρεις διακρίσεις απέσπασε η Coca-Cola Τρία Ξψιλον στη φετινή διοργάνωση των Sales Excellence Awards.

Συγκεκριμένα, η εταιρεία κέρδισε:

- Platinum διάκριση στην κατηγορία "Άριστεία στα κανάλια & υποστήριξη πωλήσεων"
- Gold βραβείο στην κατηγορία "Προωθητικές ενέργειες σε τελικό σημείο πώλησης", για την επικοινωνιακή καμπάνια Coke & Meals
- Gold βραβείο στην κατηγορία "Λιανεμπόριο καταναλωτικών αγαθών (FMCG)" για τη σταθερή της πορεία στον κλάδο του λιανεμπορίου



• ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ ΜΕ ΔΙΠΛΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΑ RETAIL BUSINESS AWARDS 2024

Δύο διακρίσεις απέσπασε η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων στα Retail Business Awards 2024.

Συγκεκριμένα, τιμήθηκε με:

- Gold βραβείο στην κατηγορία "Supplier Marketing Teams of The Year", για τη συλλογική προσπάθεια της ομάδας marketing της εταιρείας
- Silver βραβείο στην κατηγορία "Suppliers' Brand Activation" για την καμπάνια The Pink Phenomenon, που αφορά το Βίκος Pink Grapefruit

• **DONALD TRUMP**

ΕΛΙΓΜΟΣ ΜΕ... ΜΙΚΡΟΤΕΡΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΒΙΕΤΝΑΜ

Δασμούς 20% στις εισαγωγές από το Βιετνάμ ανακοίνωσε ο Donald Trump, ποσοστό, όμως, που είναι σημαντικά χαμηλότερο από το 46% που είχε ανακοινωθεί τον Απρίλιο. Πρόκειται για κίνηση που ερμηνεύεται ως προσπάθεια αποκλιμάκωσης της έντασης με τον 10ο μεγαλύτερο εμπορικό εταίρο των ΗΠΑ. Επιπροσθέτως, οι μεταφορές προϊόντων από τρίτες χώρες μέσω Βιετνάμ θα επιβαρυνθούν με δασμό 40% και - σύμφωνα με τον Trump - το Βιετνάμ θα εισάγει αμερικανικά προϊόντα με δασμό 0%. Υπενθυμίζεται ότι η ανακοίνωση έρχεται λίγες ημέρες πριν από την προθεσμία της 9ης Ιουλίου, οπότε προβλέπεται να αυξήσει τους δασμούς στις περισσότερες εισαγωγές στις ΗΠΑ.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΜΕ... ΑΣΑΦΕΙΣ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ

"Είναι μεγάλη μου τιμή να ανακοινώσω ότι μόλις συνήψα εμπορική συμφωνία με τη Σοσιαλιστική Δημοκρατία του Βιετνάμ", εξήγησε ο Trump στο Truth Social μετά τη συνομιλία του με τον ανώτατο ηγέτη του Βιετνάμ, Το Lam. Ωστόσο, οι λεπτομέρειες είναι ελάχιστες, αφού δεν είναι σαφές σε ποια προϊόντα θα εφαρμοζόταν ο δασμός 20%, ούτε αν κάποια θα μπορούσαν να υπαχθούν σε χαμηλότερους ή υψηλότερους συνολικούς δασμούς. Επίσης, δεν έχει δοθεί το πλαίσιο της συμφωνίας για τις μεταφορτώσεις προϊόντων, η οποία στοχεύει σ' αυτά που κατασκευάζονται στην Κίνα και στη συνέχεια φέρουν την ένδειξη Made in Vietnam. Από μεριάς του το Βιετνάμ χαιρέτησε τη συμφωνία, χωρίς ωστόσο να επιβεβαιώνει τα ποσοστά των δασμών. Το Βιετνάμ θα δεσμευτεί να "παρέχει προτιμνησιακή πρόσβαση στην αγορά για



Donald Trump, Πρόεδρος, ΗΠΑ

αμερικανικά προϊόντα, συμπεριλαμβανομένων των αυτοκινήτων με μεγάλους κινητήρες", δήλωσε η βιετναμέζικη κυβέρνηση σε ανακοίνωσή της.

ΤΙ ΖΗΤΗΣΕ ΤΟ ΒΙΕΤΝΑΜ

Οι ΗΠΑ είναι η μεγαλύτερη εξαγωγική αγορά του Βιετνάμ και οι αναπτυσσόμενες οικονομικές, διπλωματικές και στρατιωτικές σχέσεις των δύο χωρών αποτελούν αντίβαρο έναντι του μεγαλύτερου στρατηγικού αντιπάλου της Ουάσιγκτον, της Κίνας. Η βιετναμέζικη κυβέρνηση ζήτησε από τον Trump να άρει τους περιορισμούς στις εξαγωγές προϊόντων υψηλής τεχνολογίας προς τις ΗΠΑ, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση. Ο Λευκός Οίκος και το υπουργείο Εμπορίου του Βιετνάμ δεν

απάντησαν σε αιτήματα του Reuters για περαιτέρω σχόλια.

ΟΙ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΔΥΟ ΧΩΡΩΝ

Από τότε που ο Trump επέβαλε δασμούς σε κινεζικά προϊόντα, κατά τη θητεία του 2017-2021, το εμπόριο των ΗΠΑ με το Βιετνάμ έχει εκτοξευθεί, αν και σχεδόν το σύνολο του αφορά εξαγωγές από το Βιετνάμ προς τις ΗΠΑ.

Από το 2018, οι εξαγωγές του Βιετνάμ έχουν σχεδόν τριπλασιαστεί, από λιγότερο από \$50 δισ. εκείνο το έτος σε \$137 δισ. το 2024. Οι εξαγωγές των ΗΠΑ προς το Βιετνάμ αυξήθηκαν μόνο κατά 30% την ίδια περίοδο, από \$10 δισ. το 2018 σε πάνω από \$13 δισ. πέρυσι.



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

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• **ΕΥΒΟΪΚΗ ΖΥΜΗ**

ΤΟ ΝΕΟ ΔΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΙΣΟΔΟ ΤΟΥ HALCYON EQUITY PARTNERS - ΤΙ ΘΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙ ΤΟ ΜΟΔ ΤΩΝ €6,7 ΕΚΑΤ.

Σε σώμα συγκροτήθηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ευβοϊκής Ζύμης μετά την είσοδο του Halcyon Equity Partners στο μετοχικό κεφάλαιο ως επενδυτής μειοψηφίας. Η θητεία του νέου ΔΣ έχει διάρκεια μέχρι τις 20/6/2030.

Το νέο ΔΣ διαμορφώνεται ως εξής:

- Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος: Χαράλαμπος Κωνσταντάκης
- Αντιπρόεδρος: Νικόλαος Κωνσταντάκης

Μέλη

- Κωνσταντίνος Κωνσταντάκης
- Ιωάννης Μπαθιανάκης
- Λυκούργος Γαλανόπουλος

ΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΟ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ

Σημειώνεται ότι το διάστημα μετά την ανακοίνωση του νέου επενδυτή στη βιομηχανία, εκδόθηκε επίσης το ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες και σύμβασης κάλυψης συνολικού ποσού €6,7 εκατ. Όπως αναφέρεται στο ΓΕΜΗ, το Μετατρέψιμο Ομολογιακό Δάνειο (ΜΟΔ) θα καλυφθεί μέσω ιδιωτικής τοποθέτησης από το Halcyon Equity Partners S.C.A. SICAR.

Ασφαλείς πληροφορίες του FNB Daily αναφέρουν ότι το ΜΟΔ είναι μέρος του τιμήματος που έχει καταβάλλει το Halcyon για την είσοδο στην εταιρεία.

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ BUSINESS PLAN

Όπως αποφάσισε η Γενική Συνέλευση της εταιρείας, η έκδοση μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου προκρίνεται, καθώς, με αυτήν, θα εξασφαλιστεί η αναγκαία ρευστότητα στην εταιρεία προς εξυπηρέτηση του επιχειρησιακού της πλάνου. Πιο συγκεκριμένα, θα



ολοκληρωθούν επενδύσεις που επικεντρώνονται σε:

- προμήθεια νέου μηχανολογικού εξοπλισμού
- περαιτέρω ανάπτυξη των αυτοματισμών της υφιστάμενης παραγωγικής διαδικασίας
- υλοποίηση του ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας

Ειδικότερα, με την παροχή της ρευστότητας των €6,7 εκατ., η εταιρεία προτίθεται να υλο-

ποιήσει το επιχειρησιακό πλάνο της με κύριους άξονες τη δυναμική ανάπτυξή της και την ισχυροποίηση της θέσης της στην Ελλάδα και το εξωτερικό σε βάθος πενταετίας.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ "ΥΨΗΛΩΝ ΟΚΤΑΝΙΩΝ"

Οι ίδιες πηγές εξηγούν στο FNB Daily ότι η είσοδος του Halcyon αφορά επένδυση "υψηλών οκτανίων" που θα συμβάλλει στην περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς της στην Ελλάδα, καθώς και την περαιτέρω στρατηγική αύξηση των εξαγωγών της. Μάλιστα φαίνεται ότι το timing είναι ευνοϊκό καθώς έχει ήδη ξεκινήσει η λειτουργία της νέας μονάδας στο Σχηματάρι, που θέτει σε μια νέα φάση ανάπτυξης την εταιρεία. Η συγκεκριμένη επένδυση για το νέο εργοστάσιο ανήλθε στα €10 εκατ. και ήδη είναι σε λειτουργία η γραμμή της σφολιάτας, ενώ από το β' εξάμηνο και μετά, το νέο εργοστάσιο αναμένεται να είναι σε full capacity.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr

• **GREGGS**

ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΓΙΑ ΠΤΩΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΚΑΥΣΩΝΑ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Ανοιχτό αφήνει το ενδεχόμενο τα ετήσια κέρδη της να υποχωρήσουν κάτω από τα περυσινά επίπεδα των £195,3 εκατ. η βρετανική αρτοποιία Greggs, καθώς οι ασυνήθιστα υψηλές θερμοκρασίες στο Ηνωμένο Βασίλειο αποθαρρύνουν τους πελάτες από το να τρώνε σε εξωτερικούς χώρους.

Η Greggs, γνωστή για τα ρολά λουκάνικου και τα vegan αρτοσκευάσματα, δήλωσε ότι

ενώ ο καύσωνας αύξησε τη ζήτηση για κρύα ποτά, μείωσε τη συνολική επισκεψιμότητα και έπληξε τις πωλήσεις σε συγκρίσιμη βάση τον Ιούνιο.

ΠΙΟ ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΙ ΟΙ ΑΝΑΛΥΤΕΣ

Παρόλα αυτά, αναλυτές εκφράζουν την αισιοδοξία τους για τις προοπτικές κέρδους της εταιρείας. "Αν και είναι προφανώς απογοητευτικό



το γεγονός ότι οι προσδοκίες για ολόκληρο το έτος υποχωρούν, δεν θεωρούμε ότι αυτό αντανακλά την υποκείμενη υγεία της επιχείρησης", ανέφερε χαρακτηριστικά η Jefferies.

• ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗ

ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ €148 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ 177 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ - ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑ ΚΑΙ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

Την ενίσχυση 177 επενδυτικών σχεδίων με συνολικό προϋπολογισμό €288 εκατ. υπέγραψε ο Υπουργός Ανάπτυξης, Τάκης Θεοδωρικάκος.

Πρόκειται για επενδύσεις που υπάγονται στο καθεστώς "Αγροδιατροφή-Πρωτογενής παραγωγή και μεταποίηση γεωργικών προϊόντων - αλιεία και υδατοκαλλιέργεια" του Αναπτυξιακού Νόμου του 2022.

ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΩΝ

Τα επενδυτικά σχέδια θα λάβουν ενίσχυση με τη μορφή:

- επιχορήγησης, επιχορήγησης leasing και επιδότησης θέσεων εργασίας ύψους €104,5 εκατ.
- ενίσχυσης φορολογικής απαλλαγής ύψους €43,5 εκατ.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ

Στην Περιφέρεια Θεσσαλίας εγκρίθηκε ο μεγαλύτερος αριθμός επενδυτικών σχεδίων,



Τάκης Θεοδωρικάκος, Υπουργός Ανάπτυξης

ων, 39 στον αριθμό, ενώ στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας αναπτύσσεται το μεγαλύτερο ύψος των επενδύσεων, απορροφώντας το 30% των συνολικών ενισχύσεων. Αναλυτικά η κατανομή των ποσών στις περιφέρειες:

ΧΩΡΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ	ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΑΠΑΛΛΑΓΗ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΑ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	31	25.783.023,59	18.246.244,96	44.029.268,55	29,743%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗΣ	17	11.367.318,32	3.635.822,60	15.003.140,92	10,135%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	9	9.291.449,16	-	9.291.449,16	6,277%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΑΤΤΙΚΗΣ	5	3.664.991,64	2.659.870,71	6.324.862,35	4,273%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	3	4.757.797,91	-	4.757.797,91	3,214%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	14	6.553.849,83	-	6.553.849,83	4,427%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ	12	3.390.262,15	5.499.908,71	8.890.170,86	6,006%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ	39	20.027.859,76	7.961.978,41	27.989.838,17	18,908%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ	0	-	-	-	0,000%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΚΡΗΤΗΣ	19	6.511.974,28	2.896.909,15	9.408.883,43	6,356%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	1	1.685.851,07	-	1.685.851,07	1,139%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ	15	3.345.944,66	2.387.648,07	5.733.592,73	3,873%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	12	8.110.966,32	250.800,00	8.361.766,32	5,649%
ΣΥΝΟΛΟ	177	104.491.288,69	43.539.182,61	148.030.471,30	100,000%

SME
DAILY

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

• **BANK OF AMERICA**

ΡΕΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΤΗΣ NESTLE ΓΙΑ ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 5% ΣΤΟΝ ΚΑΦΕ ΚΑΙ ΠΙΟ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΤΟ 2026

Δυναμικά ετοιμάζεται να μπει στο 2026 η Nestlé, λόγω της συνολικής στρατηγικής της και της ανάκαμψης των περιθωρίων λειτουργίας, όπως αναφέρει σε σχετική μελέτη η Bank of America.

ΣΕ ΣΤΑΘΕΡΟ ΕΔΑΦΟΣ ΤΟ 2025

Σύμφωνα με τον αμερικανικό οίκο, η μετοχή έχει ήδη αποτιμήσει αρκετούς κινδύνους, με τις προβλέψεις για το 2025 να κρίνονται ρεαλιστικές. Η διοίκηση της πολυεθνικής αναμένει οργανική ανάπτυξη 5% στον καφέ κυρίως μέσω:

- τιμολόγησης (4,8%) και
- σταθερών περιθωρίων EBIT στο 19%

ΚΟΜΒΙΚΟ ΤΟ 2026

Το 2026 αναμένεται να είναι το έτος ουσιαστικής ανάκαμψης, χάρη στη μείωση των τιμών του Arabica και Robusta, που έχουν ήδη υποχωρήσει κατά 30%-35% από τα υψηλά του Φεβρουαρίου, αλλά και στη διατήρηση μέρους της τιμολόγησης του 2025.

Τα περιθώρια στον καφέ αναμένεται να ενισχυθούν:



- στο 20% το 2026
- στο 21,6% το 2027

ενώ τα κέρδη ανά μετοχή (EPS) προβλέπεται να ξεπεράσουν τις προσδοκίες της αγοράς κατά 4% και 7% αντίστοιχα.

ΕΛΚΥΣΤΙΚΗ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ

Σύμφωνα με την BofA, η μετοχή διαπραγματεύεται με δείκτη τιμής προς κέρδη (PE) 18x για το 2025, που θεωρείται έτος χαμηλών κερδών, και 16,4x για το 2026, τιμή κάτω από τον ιστορικό μέσο όρο και με περιορισμένο premium έναντι του κλάδου. Με τιμή-στόχο

τα 100 CHF, η ανοδική δυναμική της μετοχής αγγίζει το 27%.

ΣΕ ΘΕΤΙΚΟ ΕΔΑΦΟΣ ΤΟ Β' ΤΡΙΜΗΝΟ

Επιπλέον, η εταιρεία αναφέρει ότι αναμένει να ανακοινώσει θετικά αποτελέσματα για το β' τρίμηνο του 2025, με οργανική ανάπτυξη 3% και θετικό RIG. Παράλληλα, η στρατηγική της για επένδυση σε καινοτομία, ενίσχυση των εμπορικών σημάτων και αντιμετώπιση των υποποδοτικών δραστηριοτήτων θα λειτουργήσει ενισχυτικά στην απόδοση της μετοχής.

Powered by



• **ΔΕΛΤΑ**

ΣΤΟ 5% ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΣΕ ΘΕΜΑΤΑ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΟ 2025

Χρυσή διάκριση σε αξιολόγηση για θέματα βιωσιμότητας απέσπασε από τον οργανισμό EcoVadis η Δέλτα, καταγράφοντας βαθμολογία 77/100, που την κατατάσσει στο κορυφαίο 5% των επιχειρήσεων παγκοσμίως.

Σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, η φετινή διάκριση αποτελεί τη δεύτερη συμμετοχή της Δέλτα στη σχετική αξιολόγηση του EcoVadis, ενώ φέτος αφο-

ρά πλέον το σύνολο του οργανισμού, συμπεριλαμβανομένων και των 4 θυγατρικών (Eurofeed, Gattegno, Cold Sin και Kourellas)

Η Δέλτα αξιολογήθηκε σε 4 θεματικούς πυλώνες:

- Περιβάλλον
- Εργασιακές Πρακτικές & Ανθρώπινα Δικαιώματα
- Επιχειρηματική Ηθική
- Βιώσιμες Προμήθειες

Μια καλή διατροφή
ξεκινάει με



**ΕΝΗΜΕΡΩΘΕΙΤΕ
ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ
ΣΤΟ ESGREECE.COM**

• KARRIERA.GR - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΝΕΑΣ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ 1 ΣΤΟΥΣ 2 ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ - ΟΙ ΤΟΡ 10 ΕΡΓΟΔΟΤΕΣ

Την επόμενη επαγγελματική του στέγη αναζητά το 47% των Ελλήνων, τη στιγμή που οι επιχειρήσεις δυσκολεύονται να καλύψουν ακόμη και βασικές θέσεις, όπως προέκυψε από την Έρευνα Καριέρας Υποψηφίων & Εργαζομένων του [kariera.gr](https://www.kariera.gr), σε συνεργασία με το τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του ΟΠΑ.

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΙΣ ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ

Για την αναζήτηση εργασίας επιλέγονται κυρίως οι ψηφιακές πλατφόρμες, αν και οι υποψήφιοι εμπιστεύονται περισσότερο το ανεπίσημο δίκτυο επαφών και τις συστάσεις άλλων εργαζομένων. Η απόφαση αποδοχής ή απόρριψης μιας πρότασης εργασίας σχετίζεται κυρίως με οικονομικά κριτήρια, ευθυγράμμιση με τα ενδιαφέροντα και δυνατότητες εξέλιξης, ενώ η εργασιακή ικανοποίηση σχετίζεται περισσότερο με άλλες πτυχές του εργασιακού περιβάλλοντος, όπως η αναγνώριση, η αξιοκρατία, ο σεβασμός και η καλή επικοινωνία με τη διοίκηση.

ΜΑΖΙΚΗ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ

Ενώ το 47% αναζητά εργασία, ένα 20,5% δεν αναζητά καθόλου αυτή την περίοδο. Οι γυναίκες εμφανίζονται να ψάχνουν για μια νέα θέση σε μεγαλύτερο ποσοστό από τους άνδρες, ενώ οι νεότερες ηλικιακές ομάδες είναι πιο ενεργές στην αναζήτηση νέων επαγγελματικών ευκαιριών.

1	Σιλαβενίτης
2	PARASTRATOS PMI
3	ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΡΕΛΙΑ
4	ΔΗΜΟΣΙΟ
5	Lidl Hellas
6	Kalzen Gaming
7	BIANEE
8	ΔΕΗ PPC
9	Coca Cola
10	OTE/COSMOTE/Telecom

ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΣΤΙΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

Το 46% δήλωσαν ότι αναζητούν θέση ως υπάλληλοι γραφείου, ενώ το 22% ενδιαφέρεται να απασχοληθεί στον τομέα του Ανθρώπινου Δυναμικού (HR) και το 19% στον κλάδο των πωλήσεων (Sales).

Σχετικά με τα κανάλια αναζήτησης εργασίας, η έρευνα αναδεικνύει ως πιο δημοφιλείς πλατφόρμες:

- το LinkedIn (65%)
- τις εταιρικές ιστοσελίδες καριέρας (Career Sites) με ποσοστό 63%
- τις ιστοσελίδες αναζήτησης αγγελιών (Job Boards) με ποσοστό 61%

Αξιοσημείωτο είναι ότι 1 στους 2 βρήκε εργασία μέσα σε λιγότερο από ένα τρίμηνο (56%), ενώ το 34% κατάφερε να βρει την επόμενη επαγγελματική ευκαιρία μέσα 4-12 μήνες

(34%). Ωστόσο το 14% όσων έλαβαν προσφορά εργασίας, δεν την αποδέχτηκαν κυρίως για μισθολογικούς λόγους (68%) ή επειδή το πακέτο παροχών δεν ήταν ελκυστικό (36%).

ΛΟΓΟΙ ΑΠΟΧΩΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ...

- μια καλύτερη οικονομική προσφορά από άλλη εταιρεία (66%)
- το αυξημένο άγχος ή η πίεση στο υφιστάμενο εργασιακό περιβάλλον (56%)
- η δυσλειτουργική σχέση με τον άμεσο προϊστάμενο (55%)
- η έλλειψη αναγνώρισης (48%)
- η ανάγκη για καλύτερη ισορροπία μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής (43%)

...ΚΑΙ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ

- το ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών (60%)
- η ισορροπία μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής (59%)
- η εργασιακή ασφάλεια και σταθερότητα (56%)
- η οικονομική ευρωστία της εταιρείας (41%)
- οι ευκαιρίες καριέρας και εξέλιξης (38%)

ΤΟΡ 10 ΕΡΓΟΔΟΤΕΣ

Η έρευνα κατέγραψε επίσης τις εταιρείες που οι συμμετέχοντες θεωρούν ως κορυφαίους εργοδότες επιλογής, με σειρά κατάταξης.



• **WOLT**

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 83% ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΩΝ ΟΙ ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ

Το 83% των εμπόρων θεωρεί τις πλατφόρμες παράδοσης απαραίτητες για τις επιχειρήσεις τους, όπως προκύπτει από έρευνα της Wolt. Συμπληρωματικά, το 80% θεωρεί ότι οι πωλήσεις στα καταστήματα αυξήθηκαν ή παρέμειναν σταθερές με τις πλατφόρμες παράδοσης, ενώ το 35% δήλωσε ότι δεν θα προσέφερε καθόλου την υπηρεσία, εάν οι πλατφόρμες εξαφανίζονταν.



Όπως, επίσης, προκύπτει οι πλατφόρμες βοηθούν τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις να είναι ανταγωνιστικές, παρέχοντας τη δυνατότητα να προσεγγίσουν περισσότερους πελάτες.

INFO ΕΡΕΥΝΑΣ

- >7.000 δείγμα καταναλωτών και εμπόρων
- 23 χώρες Ευρώπης και Ασίας

ΕΥΚΟΛΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Όσον αφορά τους καταναλωτές, το 2024 εξοικονόμησαν συνολικά 8,5 δισ. λεπτά επιλέγοντας την παράδοση αντί για το μαγείρεμα. Τα στοιχεία αποκάλυψαν, επίσης, ότι οι πλατ-

φόρμες παράδοσης κερδίζουν έδαφος στα εβδομαδιαία ψώνια, αφού το 72% δηλώνει ότι εκτιμά την ευκολία της παράδοσης.

ΧΕΙΡΑ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΣΤΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Βάσει των εκτιμήσεων των εμπόρων, οι παραγγελίες που πραγματοποιήθηκαν στο Wolt αντιπροσώπευαν το 13% των μηνιαίων πωλήσεών τους. Επιπλέον, το 29% των εμπόρων παραδέχθηκαν ότι δεν θα είχαν ηλεκτρονικό κατάστημα χωρίς το Wolt.

Άλλα ευρήματα της έρευνας ανέφεραν ότι:

- το 41% επέλεξε το Wolt αντί του δικού του προσωπικού παράδοσης, επειδή ο όγκος των παραγγελιών είναι πολύ μικρός ή απρόβλεπτος
- το 39% δήλωσε ότι ήταν πολύ δύσκολο να προσλάβει και να διατηρήσει δικό του προσωπικό delivery
- το 33% παραδέχθηκε ότι η Wolt τους έδωσε τη δυνατότητα να προσεγγίσει πελάτες σε μεγαλύτερες αποστάσεις

• **MASTERCARD**

ΚΥΚΛΟΙ: ΑΝΟΙΞΕ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΤΗΣ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Το Kykloi by Priceless είναι το πρώτο εστιατόριο της Mastercard στην Ευρώπη και αποτελεί μια στρατηγική πρωτοβουλία που συνδυάζει τη γαστρονομία υψηλού επιπέδου με την κοινωνική υπευθυνότητα, όπως εξήγησε στο Fnb Daily η Head of Marketing and Communications για την Mastercard σε Ελλάδα, Κύπρο και Μάλτα, Λουκία Χωραφά. Η λειτουργία του ξεκινά πιλοτικά στην Αθήνα, στην περιοχή του Κεραμεικού και συγκεκριμένα στον χώρο του πρώην MoMix, με σκοπό, μετά από αξιολόγηση της πορείας του, να εξεταστεί το ενδεχόμενο δημιουργίας και δεύτερου σημείου. Διεθνώς, η Mastercard έχει ήδη ανοίξει δύο fine dining εμπειρίες, οι οποίες απευθύνονται αποκλειστικά σε περιορισμένο κοινό υψηλού εισοδήματος. Το Kykloi διαφέρει ριζικά, καθώς είναι το πρώτο γαστρονομικό project της εταιρείας που είναι προσβάσιμο στο ευρύ κοινό, προσφέροντας μια σύγχρονη εμπειρία φιλοξενίας με βαθύ, όπως εξήγησε η κα. Χωραφά, κοινωνικό αποτύπωμα.

ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΚΟΥΖΙΝΑΣ

Η Mastercard, ήδη εδώ και αρκετά χρόνια, έχει παρουσία στον χώρο της γαστρονομίας στην Ελλάδα. Όπως είπε, ως brand και ως εταιρεία, έχει διαχρονικά επενδύσει σε δράσεις που σχετίζονται με την προώθηση της ελληνικής κουζίνας, τη στήριξη παραγω-



Λουκία Χωραφά, Head of Marketing and Communications για την Mastercard σε Ελλάδα, Κύπρο και Μάλτα

γών και τη σύνδεση με κορυφαίους σεφ και επαγγελματίες του χώρου.

Από αυτή τη μακροχρόνια εμπλοκή προέκυψε μια κοινή διαπίστωση: η ελληνική εστίαση αντιμετωπίζει σοβαρή έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού, ιδιαίτερα κατά την καλοκαιρινή περίοδο. Την ίδια στιγμή, υπήρχαν χιλιάδες άνθρωποι που ήθελαν να εργαστούν αλλά για διάφορους λόγους, κοινωνικούς, εκπαιδευτικούς ή οικονομικούς, αδυνατούσαν να ενταχθούν στην αγορά.

Ανταποκρινόμενη σε αυτή την πραγματική ανάγκη, η Mastercard Ελλάδας δημιούργησε το πρόγραμμα ReStart, μια ολοκληρωμένη πρωτοβουλία κοινωνικής και επαγγελματι-

κής ένταξης για άτομα από ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Το πρόγραμμα σχεδιάστηκε σε τοπικό επίπεδο και επικεντρώνεται στον τομέα της εστίασης, έναν κλάδο με υψηλή ζήτηση αλλά και ουσιαστική ανάγκη για ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού.

Οι συμμετέχοντες εκπαιδεύονται πρακτικά και θεωρητικά πάνω στους βασικούς τομείς λειτουργίας ενός εστιατορίου, κουζίνα, σέρβις, φιλοξενία, καθαριότητα, αποκτώντας εφόδια για τη σταδιακή ενσωμάτωσή τους στην αγορά εργασίας.

ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

Το Kykloi λειτουργεί ως κόμβος για την υλοποίηση αυτής της ιδέας. Απόφοιτοι του ReStart απασχολούνται εντός του εστιατορίου, συνεργάζονται με έμπειρους επαγγελματίες, αποκτούν τεχνογνωσία και εμπειρία σε πραγματικές συνθήκες. Ο χώρος έχει σχεδιαστεί με υψηλή αισθητική, σε απόλυτη εναρμόνιση με τις αρχές της βιωσιμότητας και της "mindful cuisine".

Την κουζίνα επιμελείται ο βραβευμένος chef, Παύλος Κυριάκης, ο οποίος δημιουργεί πιάτα βασισμένα σε εποχικά, τοπικά υλικά, αναδεικνύοντας τις γεύσεις της ελληνικής γης μέσα από σύγχρονες τεχνικές. Το μενού εξελίσσεται δυναμικά ανάλογα με την εποχή.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑ**

ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΟΓΚΟΥ ΣΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ - Ο ΑΣΤΕΡΙΣΚΟΣ ΤΗΣ ΣΑΝΤΟΡΙΝΗΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Με θετικό πρόσημο έκλεισε το α' πεντάμηνο για την Μαλαματίνα, αν και, όπως αναφέρουν στο FNB Daily, διοικητικές πηγές της εταιρείας οι πρώτοι μήνες του έτους είχα ιδιαιτερότητες.

Η κατάσταση στην Σαντορίνη επηρέασε την πορεία των πωλήσεων στην εγχώρια αγορά, μιας και αποτελεί βασικό κανάλι διάθεσης των προϊόντων στην Ελλάδα.

Ωστόσο, αυτή η δυσκολία ξεπεράστηκε γρήγορα και η Μαλαματίνα έτρεξε με μονοψήφια άνοδο σε όγκο πωλήσεων.

ΕΤΙΚΕΤΕΣ

Σε αυτό συνέβαλε και το roll out των νέων ετικετών της. Μάλιστα οι ίδιες πηγές σημειώνουν πως η εταιρεία προχωρά σε συνεχή ανανέωση ετικετών και προϊόντων.

Όσα νέα προϊόντα έχουν κυκλοφορήσει, μέχρι στιγμής έχουν τύχει θετικής αποδοχής και συμβάλλουν στην αύξηση του τζίρου, ανανεώνοντας παράλληλα και την αναγνωρισιμότητα της μάρκας.

Θυμίζουμε ότι το 2024, η εταιρεία προχώρησε στην ανανέωση της ταυτότητας της Ρετσίνας Μαλαματίνα.

ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΧΡΗΣΗ

Συνολικά η διοίκηση εμφανίζεται αισιόδοξη για την τρέχουσα χρήση.

Η ανάπτυξη που καταγράφηκε και πέρυσι ήταν άνω του 6% σε αξία, με την κερδοφορία να είναι ανεβασμένη και το EBITDA, μετά την αφαίρεση μη λειτουργικών δαπανών και μη επαναλαμβανόμενων εσόδων, ξεπέρασε τα €2,1 εκατ. το 2024.

Η επίδοση αυτή οφείλεται σε σειρά παραγόντων, και συγκεκριμένα:

- Στην ανάπτυξη του κύκλου εργασιών, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό

- Στην επέκταση του χαρτοφυλακίου προϊόντων με νέες σειρές κρασιών που κερδίζουν μερίδιο αγοράς
- Στη διατήρηση ισχυρής μικτής κερδοφορίας
- Στη σημαντική αναδιάρθρωση της κοστολογικής βάσης
- Στις επενδύσεις σε παραγωγικές εγκαταστάσεις, που βελτιώνουν την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα της παραγωγής
- Στην προσεκτική διαχείριση των λειτουργικών εξόδων

Οι έως τώρα εκτιμήσεις αναφέρουν ότι και φέτος η ανάπτυξη στο τζίρο και στην κερδοφορία θα είναι στα ίδια επίπεδα με πέρυσι.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών (καθαρός)

2024: 10.350

2023: 9.739

Μεταβολή: 6,27%

Μικτό αποτέλεσμα - κέρδος

2024: 4.202

2023: 4.393

Μεταβολή: (4,36%)

Αποτελέσματα - κέρδη - προ φόρων

2024: 1.190

2023: 564

Μεταβολή: 111,14%

Αποτελέσματα - κέρδη - μετά από φόρους

2024: 1.175

2023: 611

Μεταβολή: 92,19%

ΑΝΟΔΙΚΑ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Ανοδικά κινήθηκαν και οι εξαγωγές που κατέγραψαν αύξηση 15%, ενώ το ποσοστό πωλήσεων που αντιπροσωπεύουν στον τζίρο κινείται πλέον στο 20%.



Νίκος Κεράνης, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Μαλαματίνα

Η εταιρεία εξαγεί σε περίπου 30 χώρες με βασικές αγορές τις

- Γερμανία
- Βέλγιο
- Ολλανδία

ενώ έχουν προστεθεί και οι

- Πολωνία
- Αγγλία
- Γαλλία
- ΗΠΑ

Σταθερή παρουσία υπάρχει σε Αυστραλία και Νέα Ζηλανδία. Ο Καναδάς βρίσκεται σε φάση ανάπτυξης, με νέες ετικέτες να εισάγονται σταδιακά, καθώς πρόκειται για δύσκολη αγορά που απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €4,5 ΕΚΑΤ.

Η Μαλαματίνα έχει και επενδύσεις σε εξέλιξη, με το πρόγραμμα που υλοποιείται να ανέρχεται σε €4,5 εκατ., εκ των οποίων το μεγαλύτερο μέρος, αφορά ανακαινίσεις και λειτουργικές αναβαθμίσεις των υφιστάμενων εγκαταστάσεων.

Απομένει να ολοκληρωθεί ένα μικρό τμήμα του έργου, ενώ βρίσκονται σε εξέλιξη και νέοι σχεδιασμοί.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ**

ΕΠΕΣΑΝ ΟΙ ΥΠΟΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΔΩΔΩΝΗ

Την υπογραφή σύμβασης πώλησης και αγοράς μετοχών του 100% της Δωδώνη Μονοπρόσωπη Α.Ε. - Αγροτική Βιομηχανία Γάλακτος Ηπείρου και των θυγατρικών αυτής από την Ελληνικά Γαλακτοκομεία, σε συνέχεια σχετικών διαπραγματεύσεων που έλαβαν χώρα το προηγούμενο

διάστημα, ανακοίνωσαν η Nutrico Όμιλος Εταιρειών Διατροφής, θυγατρική της Vivartia Συμμετοχών, και η Ελληνικά Γαλακτοκομεία.

Το επόμενο βήμα για την ολοκλήρωση της συναλλαγής είναι η λήψη της έγκρισης από την Επιτροπή Ανταγωνισμού.



• ΟΜΗΡΟΣ

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ ΜΕ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ HADJIPIERIS DAIRY - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €30 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΒΑΘΟΣ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ

Την εξαγορά κυπριακής Hadjipieris Dairy, μέσω της θυγατρικής Omiros Dairies Cyprus, ανακοίνωσε η Όμηρος, επιχειρώντας να εδραιώσει την παρουσία της στις διεθνείς αγορές στον τομέα των προϊόντων ΠΟΠ.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙ ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΟ ΧΑΛΛΟΥΜΙ

Η εξαγορά της ιστορικής εταιρείας, με παράδοση στον χώρο του χαλλουμιού και του παραδοσιακού πρόβειου γιαουρτιού, σηματοδοτεί την προσθήκη 3ης παραγωγικής μονάδας – της πρώτης εκτός των ελληνικών συνόρων – στο χαρτοφυλάκιο της εταιρείας. Επιπλέον, αποτελεί για την τρίτη γενιά της οικογένειας Γιαννίτση την αφετηρία μιας νέας διαδρομής στον χώρο του χαλλουμιού.

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

Το project της εταιρείας στην Κύπρο και τη Γενική Διεύθυνση της κυπριακής θυγατρικής έχει αναλάβει ο Ιωάννης Μπίλλης, στέλεχος με πολυετή εμπειρία και γνώσεις στον χώρο της γαλακτοβιομηχανίας, σε Ελλάδα και Κύπρο. Το επενδυτικό πλάνο του πρώτου βήματος, ύψους €5 εκατ., αφορά την άμεση επέκταση και τον εκσυγχρονισμό



των υφιστάμενων εγκαταστάσεων, με στόχο την παραγωγή 5.500 τόνων ΠΟΠ χαλλουμιού ετησίως.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΝΕΟΥ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟΥ ΕΝΤΟΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ

Παράλληλα, η εταιρεία προχωρά στην αγορά βιομηχανικής γης, με στόχο την ανέγερση, εντός της ερχόμενης τριετίας, νέου εργοστασίου με δυνατότητα παραγωγής 12.000 τόνων χαλλουμιού ΠΟΠ. Πρόκειται για επένδυση που θα δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας, ενώ οι συνολικές επενδύσεις στην Κύπρο, για την ερχόμενη πενταετία, θα φτάσουν τα €30 εκατ.

• ΥΠΕΡΑΓΟΡΕΣ ΑΛΦΑΜΕΓΑ

ΕΞΑΓΟΡΑΖΟΥΝ ΤΟ FOODY MARKET ΠΟΥ ΜΕΤΟΝΟΜΑΖΕΤΑΙ ΣΕ ALPHAMEGA EXPRESS

Σε συμφωνία για την εξαγορά του Foody Market, προχώρησαν οι Υπεραγορές Αλφαμέγα στην Κύπρο, ενισχύοντας την παρουσία τους στις διαδικτυακές αγορές. Η εξαγορά τελεί υπό την έγκριση της Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού της Κυπριακής Δημοκρατίας και δεν περιλαμβάνει κανέναν άλλο τομέα δραστηριότητας της Foody. Όταν ολοκληρωθεί το deal, το Foody Market θα ενσωματωθεί στο δίκτυο λιανικής των Υπεραγορών Αλφαμέγα και θα λειτουργεί υπό την επωνυμία Alphamega Express. Επιπλέον, τα δύο καταστήματα Foody Market σε Λευκωσία και Λεμεσό θα ενταχθούν στο δίκτυο Alphamega Express και θα συνεχίσουν να εξυπηρετούν παραγγελίες ειδών super market

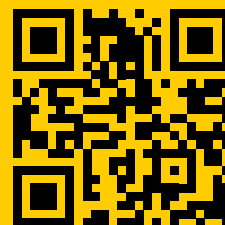


μέσω της πλατφόρμας Foody. Με την ολοκλήρωση της εξαγοράς οι πελάτες του online καταστήματος των Υπεραγορών Αλφαμέγα, θα μπορούν να επιλέγουν είτε προγραμματισμένη παράδοση μέσω του www.alphamega.com.cy, είτε άμεση παράδοση μέσω της Foody.



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*

• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**

ΓΙΟΡΤΑΣΕ ΤΟΥΣ ΜΗΝΕΣ "ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΥΠΕΡΗΦΑΝΕΙΑΣ 2025"

Τον "Ευρωπαϊκό Μήνα Διαφορετικότητας", τον Μάιο και τον "Μήνα Υπερηφάνειας", τον Ιούνιο, τίμησε για ακόμη μια χρονιά η ΑΒ Βασιλόπουλος, με σειρά δράσεων για την ανάπτυξη ενός περιβάλλοντος χωρίς αποκλεισμούς.

ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΜΕ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

- Η υπογραφή της Χάρτας Διαφορετικότητας αποτελεί δέσμευση της εταιρείας για ανοιχτές, δίκαιες διαδικασίες προσλήψεων και την εξάλειψη προκαταλήψεων
- Η συνεργασία με την International Rescue Committee συμβάλλει στην κοινωνική ένταξη προσφύγων και μεταναστών
- Η συμμετοχή στην πρωτοβουλία #SupportForWomen της ΔΥΠΑ και η

στήριξη της δράσης "Ανεξάρτητη Δυνατή Ελεύθερη" προσφέρουν σε κακοποιημένες γυναίκες ευκαιρίες επαγγελματικής αποκατάστασης

- Η συνεργασία με την ΠΟΚοιΣΠΕ, μέσω της Εσωτερικής Ακαδημίας Ένταξης, προσφέρει υποστήριξη και θέσεις εργασίας σε άτομα με αναπηρία και ψυχοκοινωνικές δυσκολίες
- Οι "Πράξεις Καλοσύνης" ενθαρρύνουν τους εργαζομένους σε εθελοντικές δράσεις με θετικό κοινωνικό και περιβαλλοντικό αποτύπωμα

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ

Παράλληλα, η ΑΒ Βασιλόπουλος φροντίζει τους εργαζομένους της, μέσα από το πρόγραμμα "Ευ Ζην", στο πλαίσιο του οποί-



ου πραγματοποιούνται webinars για θέματα διαφορετικότητας, βιωματικά workshops για γονείς και kids' days για τα παιδιά τους. Επιπλέον, η εταιρεία ενισχύει τον διάλογο μέσα από καμπάνιες και κοινότητες, όπως η Young AB, που δίνει φωνή στη νέα γενιά εργαζομένων.

Τέλος, το πρόγραμμα "The Coach Masterclass" σχεδιάστηκε για την ενδυνάμωση των περισσότερων από 300 pickers στα Κέντρα Διανομής της εταιρείας.

• Debrief •

ΜΗΠΩΣ ΝΑ ΤΟ ΚΑΝΑΜΕ ΑΛΛΙΩΣ;

Θυμάμαι πισαιρικά τα καλοκαίρια του '80 το μικρό χωριό που κάναμε διακοπές. Μυθικός άμπαλος, είχα καπαρωμένη θέση είτε δεξιού μπακ-κλαδευτήρι ή τις περισσότερες φορές τερματοφύλακα. Τα ματωμένα γόνατα ήταν το παράσημό μας, αφού η αυλή του σχολείου ήταν χώμα και χαλίκι. Περνάγαμε, όμως, όνειρο. Μαζί με τους "πρωτευουσιάνους" που φτάναμε λεφούσι για τις διακοπές, ο τόπος βούιζε από παιδικές φωνές. Μόνο τα παιδιά του χωριού πρέπει να ξεπερνούσαν τα 60-70.

Το σχολείο πρέπει να έκλεισε – αν θυμάμαι καλά – γύρω στο 2000, ελλείψει παιδιών. Σήμερα στο χωριό ζήτημα είναι να υπάρχουν 10 παιδιά. Οι συνομήλικοί μου έφυγαν μόλις μεγάλωσαν. Οι περισσότεροι ήρθαν Αθήνα. Όπως και από τα περισσότερα χωριά της Ελλάδας. Διαβάζουμε πυκνά-συχνά για την ερήμωση της ελληνικής επαρχίας. Εξαίρεση, ίσως, τα τουριστικά μέρη. Τις τελευταίες ημέρες η επικαιρότητα περιστρέφεται γύρω από τον ΟΠΕΚΕΠΕ. Και στον πυρήνα του ΟΠΕΚΕΠΕ βρίσκεται μια μαγική λέξη των

τελευταίων δεκαετιών: "επιδοτήσεις". Δεν είχα καμία γνώση του σχετικού πλαισίου, οπότε θα ήταν άτοπο να σχολιάσω κάτι. Για την ακρίβεια, μέχρι πρόσφατα, δεν ήξερα καν τί σημαίνουν τα αρχικά ΟΠΕΚΕΠΕ. Άλλο είναι το θέμα μου. Αν κρίνω από το μαράζωμα της επαρχίας, οι όποιες επιδοτήσεις δεν είχαν την παραμικρή επίπτωση στη συγκράτηση των ανθρώπων στον τόπο τους.

Οι περισσότεροι άνθρωποι – σε όλο τον κόσμο, όχι μόνο στην Ελλάδα – είναι δεμένοι με τον τόπο τους, με τη ρίζα τους. Αρκεί να βλέπουν το μέλλον τους εκεί. Να υπάρχουν, δηλαδή, οικονομική δραστηριότητα, υποδομές, υπηρεσίες, καταστήματα κ.λπ. Ζωή, με άλλα λόγια. Αντί, λοιπόν, για επιδοτήσεις σε ρίζες ελιές, κεφάλια πρόβατα κ.λπ., μήπως να το κάναμε αλλιώς; Μήπως, δηλαδή, να επενδύαμε τους αντίστοιχους πόρους, για παράδειγμα, σε οδικά δίκτυα, τηλειατρική, αυτοματοποίηση της αγροτικής παραγωγής κ.ά., που δυνητικά μπορούν να αλλάξουν τη φυσιογνωμία της υπαίθρου;

Στο δικό μου μυαλό, τα παραπάνω θα επέτρεπαν τη διατήρηση δυναμικών πυρήνων ανθρώπων στην ελληνική επαρχία, ώστε τα χωριά να πάψουν να είναι μόνο μέρη για το Πάσχα και το καλοκαίρι. Και οι άνθρωποι αυτοί θα βρουν από μόνοι τους την οικονομική δραστηριότητα που ταιριάζει στον κάθε τόπο.

Επίσης στο... δικό μου μυαλό, αυτό δεν αφορά μόνο την επαρχία. Το ζεστό χρήμα, δηλαδή οι επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις κ.λπ., δεν ξέρω κατά πόσον ωφέλησαν άλλους επιχειρηματικούς κλάδους στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους. Μήπως, λέω πάλι, η επένδυση σε φοροαπαλλαγές, σε υποδομές, νέες τεχνολογίες, κατάρτιση προσωπικού, είχε μεγαλύτερα και πολλαπλασιαστικά οφέλη για το επιχειρείν; Απορίες και προτάσεις αφελούς, μπορεί να πει κάποιος. Ίσως. Πάντως αυτά που κάναμε ως τώρα δεν βλέπω να μας ωφέλησαν και πολύ.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• **SCHWARZ GROUP**

ΑΠΟΚΤΑ ΠΛΕΙΟΨΗΦΙΚΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΗΝ ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ LA COCOS

Την απόκτηση του 70% των μετοχών της ρουμανικής αλυσίδας καταστημάτων La Cocos φέρεται να αποκτά ο γερμανικός όμιλος Schwarz, ιδιοκτήτης των αλυσίδων Lidl και Kaufland.

Η EBRD, η Morphosis Capital και η CEECAT είχαν αποκτήσει το πλειοψηφικό μερίδιο της La Cocos τον Αύγουστο του 2024 για περίπου €30εκατ., με την EBRD να συνεισφέρει €15 εκατ.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΣΗΜΑΤΟΣ

Σύμφωνα με τα ρουμανικά ΜΜΕ, ο ιδρυτής της La Cocos, Iulian Nica, θα διατηρήσει το 30% των μετοχών και θα συνεχίσει να ασκεί καθήκοντα Γενικού Διευθυντή. Παράλληλα, σημειώνεται, ότι ο όμιλος Schwarz θα διατηρήσει:

- το εμπορικό σήμα La Cocos
- τη μορφολογία των καταστημάτων
- την τιμολογιακή πολιτική

αναπτύσσοντας τα καταστήματα παράλληλα με τα Lidl και Kaufland σε όλη την Ευρώπη.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η LA COCOS

Η La Cocos είναι μια ρουμανική εταιρεία λιανικής πώλησης τροφίμων, που ιδρύθηκε το 2014. Με 4 μεγάλα καταστήματα στο Πλοέστι, το Μπρασόβ και το Βουκουρέστι, η εταιρεία πραγματοποίησε πωλήσεις €236,5 εκατ. το 2024, σημειώνοντας αύξηση 20% σε ετήσια βάση. Για το 2025 αναμένει να ξεπεράσει τα €300 εκατ. σε πωλήσεις και να επεκτείνει την παρουσία της με ένα νέο κατάστημα στο Πιτέστι και τρία επιπλέον καταστήματα στην Κραϊόβα, το Πιτέστι και το Αράντ.

Με μακροπρόθεσμο στόχο τα 15 καταστήματα σε εθνικό επίπεδο και κύκλο εργασιών €1 δισ. έως το 2030, η La Cocos σχεδιάζει να ανοίξει 12 νέα καταστήματα τα επόμενα 3-5 χρόνια, με την εξαγορά από τον όμιλο Schwarz να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στη στρατηγική επέκτασης. Τέλος, το επιχειρηματικό μοντέλο της La Cocos επικεντρώνεται στο χαμηλό λειτουργικό κόστος, επιτρέποντας ανταγωνιστικές τιμές.



Business Maker

ΤΙ ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΣΕ ΤΟΝ ΔΑΝΟ CEO ΤΗΣ CARLSBERG ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Ενθουσιασμένος από την επίσκεψη στην Αθήνα θα πρέπει να έμεινε ο Δανός CEO του ομίλου Carlsberg, Jacob Aarup-Andersen. Τουλάχιστον αυτό εκπέμπει η ανάρτηση που έκανε στο LinkedIn, αμέσως μετά την ολοκλήρωση της διήμερης παρουσίας του στην ελληνική πρωτεύουσα, όπου είχε την ευκαιρία να συναντηθεί με βασικούς πελάτες της εταιρείας αλλά και την ελληνική ομάδα της πολυεθνικής.

Ειδική αναφορά κάνει στον μεγάλο αριθμό από τα καταστήματα λιανικής και on-trade – που επισκέφθηκε, συμπεριλαμβανομένων όπως χαρακτηριστικά γράφει, "μερικών πραγματικά εντυπωσιακών beach bar κατά μήκος της Αθηναικής Ριβιέρας". Ο κ. Aarup-Andersen επισημαίνει, ακόμη, ότι η Ολυμπιακή Ζυθοποιία (μέρος του ομίλου Carlsberg) αναπτύσσεται καλύτερα από την αγορά, παρά την πίεση που

υφίσταται τα τελευταία χρόνια η κατανάλωση μπύρας ενώ στέκεται στην εξέλιξη της Mythos, "μιας από τις αγαπημένες του τοπικές μάρκες" και τη φειντή κυκλοφορία της Mythos 0.0 (χωρίς αλκοόλ). Ολοκληρώνει την ανάρτησή τη, με ευχαριστίες στην ομάδα της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας και ειδικά τον Marcin Burdach (Managing Director) αλλά και ένα... Yamas για κατακλείδα!

QUIZ: Ο ΑΧΑΡΙΣΤΟΣ ΜΙΚΡΟΣ ΠΟΥ... ΠΟΥΛΗΣΕ ΓΙΑ ΛΙΓΑ ΧΡΗΜΑΤΑ

Μπορεί να έχουν περάσει χρόνια, ωστόσο κάποιοι δεν ξεχνάνε τη στάση ενός συναδέλφου τους, που θεωρούν πως τους πούλησε για 30 αργύρια. Μάλιστα, όταν η συζήτηση για τον κλάδο που δραστηριοποιούνται φθάνει μοιραία και στην περίπτωση του,

δεν διστάζουν να σταθούν στη συμπεριφορά του. Και στον τρόπο που φέρθηκε σε ανθρώπους που τον στήριξαν και τον πίστεψαν όταν ακόμη αυτός έκανε τα πρώτα του βήματα. Χωρίς να έχει την παραμικρή ιδέα, όπως λένε, μπόρεσε χάρη στη βοήθειά τους να δημιουργήσει

μια ολόκληρη κατάσταση, κλέβοντας μάλιστα κάποιες από τις ιδέες τους. Τους ξεγέλασε, όπως παραδέχονται, καθώς νόμιζαν ότι είχε ειλικρινείς προθέσεις. Ωστόσο, εκ των υστέρων αποδείχθηκε ότι είχε άλλα στο πίσω μέρος του μυαλού του...

Business Insight

EUROBANK: ΣΚΕΨΕΙΣ (ΚΑΙ) ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΚΥΠΡΟΥ - HUB Η ΛΕΥΚΩΣΙΑ ΠΡΟΣ ΑΝΑΤΟΛΙΚΑ

Με μία λιτή ανακοίνωση η διοίκηση ανακοίνωσε την πρόθεση της να εξετάσει την παράλληλη εισαγωγή στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου. Χρόνος; Τελευταίο τρίμηνο 2025 και αφού θα έχει ολοκληρωθεί η εισαγωγή των μετοχών της Eurobank στο Χρηματιστήριο Αθηνών με απορρόφηση της Eurobank Holdings. Κατ' αρχήν για να υπάρχει συγκριτική τάξη μεγέθους, η Eurobank - μετά και τη χθεσινή νέα θεαματική άνοδο (με 2,38% στα €3,04) - αποτιμάται στα €11,177 δισ., όταν η αντίστοιχη των εισηγμένων στο ΧΑΚ ανέρχεται, συνολικά, στα €18,205 δισ. Προφανώς και τα μεγέθη δεν είναι απολύτως συγκρίσιμα (ανάλογα με τον αριθμό/ποσοστό μετοχών που θα τεθεί προς διαπραγμάτευση στην Λευκωσία) πλην όμως δίνει τη συγκρισιμότητα, **συνακόλουθα τη βαρύτητα, που θα έχει η... Eurobank Cy.** Αυτό είναι το ένα, το άλλο είναι η θεαματική αύξηση των συναλλαγών στη μετοχή, τις τελευταίες τέσσερις συνεδριάσεις: από τις 6,10 εκατ. μετοχές την Δευτέρα (30/6), στις 18,56 εκατ. την Τρίτη (1/7) και τις 26,83 εκατ. την Τετάρτη (2/7), μέχρι και τα 20,29 εκατ. μετοχές χθες Πέμπτη (3/7). Πρακτικά, σε εκθετική άνοδο για τη μετοχή πραγματοποιείται σημαντικός τζίρος, προφανώς αποτέλεσμα μαζικών εισροών. Υποθέτει κάποιος ότι τα... **μεγάλα παιδιά που σπεύδουν να τοποθετηθούν στη μετοχή δεν το κάνουν για να εγγράψουν υποαξίες, εννοείται.** Αναμφίβολα ένα σημαντικό μέρος των εντολών θα προέρχεται από trading κωδικούς,

που παρακολουθούν την ξεκάθαρα long τάση. Ωστόσο, εκτίμηση παραγόντων οι οποίοι είναι σε θέση να γνωρίζουν, είναι πως η προοπτική ανοίγματος προς Ανατολικά, πιθανότατα και με χρηματιστηριακό hub το ΧΑΚ, είναι ένα μεθοδικά σχεδιασμένο πλάνο. Θα παραθέσω δύο στοιχεία γνωστά σε όλους μας: η κυρίαρχη βασική συμμετοχή του ΙνδοΚαναδού Prem Watsa/Fairfax και η εστίαση προς την κατεύθυνση της Ινδίας. Μόλις πρόσφατα η Eurobank δημοσίευσε μία ενδιαφέρουσα έκθεση/μελέτη για τη χώρα, αναφέροντας (συνοπτικά) τη μετάβαση από μία κλειστή οικονομία σε οικονομία με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης (έκθεση Global & Regional Focus Notes/Eurobank). Να συμπληρώσω ότι το πρόγραμμα της Ινδικής κυβέρνησης τιτλοφορείται Viksit Bharat 2047. Γιατί η Λευκωσία/ΧΑΚ και η Κύπρος όμως; Το Δίκαιο της Μεγαλονήσου όπως και της Ινδίας βασίζεται στο βρετανικό, γεγονός που ενισχύει την εμπιστοσύνη των Ινδών - υπολογίζεται ότι στη χώρα που έχει πληθυσμό 1,45 δισ., οι πλούσιοι προσεγγίζουν τα 2 εκατομμύρια, στους οποίους η Eurobank, θα προσφέρει εξειδικευμένες υπηρεσίες διαχείρισης πλούτου. Επιπλέον, η Κύπρος είναι βάση για την προσέλκυση πελατών από Σαουδική Αραβία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ισραήλ και άλλες χώρες/αγορές της ευρύτερης περιοχής. Σχηματικά η διοίκηση της Eurobank σχεδιάζει την επέκταση των δραστηριοτήτων της... κατά μήκος του India-Middle East- Europe Corridor. Αρχές Φεβρουαρίου, ο Φωκίων Καραβί-

ας επισκέπτεται την Βομβάη, όπου ο Διευθύνων Σύμβουλος της τράπεζας εγκαινιάζει το Επιχειρηματικό Συμβούλιο Ινδίας-Ελλάδας-Κύπρου (IGC), σε τελετή που πραγματοποιήθηκε στο επιβλητικό Ταζ Μαχάλ. Στο ίδιο διάστημα, ο Σταύρος Ιωάννου εγκαινιάζει στο Πιούν το νέο Global Development Center. Σε συνεργασία με τον ινδικό πολυεθνικό όμιλο τεχνολογίας LTIMindtree. Πρόκειται για έναν παγκόσμιο κόμβο τεχνολογίας για την ανάπτυξη λογισμικού και τις υπηρεσίες ενοποίησης συστημάτων. Θυμίζω ότι η διοίκηση σχεδιάζει κέντρο/hub Τεχνητής Νοημοσύνης και καινοτομίας στην Κύπρο. Στο κέντρο της Κύπρου θα υλοποιηθούν όλα τα μεγάλα τεχνολογικά έργα του ομίλου σε Ελλάδα, Κύπρο, Λουξεμβούργο και Βουλγαρία. Παράλληλα θα προσφέρει προηγμένες ψηφιακές λύσεις agent'ic Τεχνητής Νοημοσύνης και σε άλλους πελάτες στην ΕΕ. Προφανώς πως, η πλέον εξωστρεφής ελληνική τράπεζα, εξελίσσεται και σε τεχνολογικό ηγέτη. Σχηματοποιείται, συμπληρώνεται η ευρύτερη εικόνα που έχει στο τραπέζι η διοίκηση Καραβία, θα τη συμπληρώνα με παλαιότερες αναφορές του Business Insight για τη [σχεδιαζόμενη απ' ευθείας αεροπορική σύνδεση Ελλάδας-Ινδίας](#) (πιθανόν τέλος 2026 με τα νέα υπερσύγχρονα αεροσκάφη της Aegean) όπως και την [ενίσχυση της επιχειρηματικής/οικονομικής παρουσίας ινδικών συμφερόντων στη χώρα μας](#) (ήδη σε εξέλιξη η μεγαλύτερη, στην κατασκευή - με την ΓΕΚ Τέρνα - του νέου διεθνούς αερολιμένα στο Καστέλι/Ηράκλειο).

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ

Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΡΑΜΠΕΛΑΣ SENIOR EXECUTIVE ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Στη διοικητική ομάδα του ομίλου Ελληνικά Οινοποιεία εντάσσεται ο Γιώργος Καραμπέλας, αναλαμβάνοντας καθήκοντα Senior Executive Στρατηγικής και Επιχειρηματικής Ανάπτυξης.

Ο Γιώργος Καραμπέλας έχει διατελέσει Marketing Director στην Κωτσόβολος-Dixons επί 10 έτη. Έκτοτε, έχει εργαστεί ως στρατηγικός σύμβουλος και υπεύθυνος ανάπτυξης σε οργανισμούς, όπως Lamda Development, Kraft Paints, Media Strom, Πλαίσιο, 362 Grocery και Nova Constructions (Lux

& Easy / Hilton Garden Inn). Κατέχει International MBA από το Πανεπιστήμιο του Glamorgan, B.B.A. από το Αμερικανικό Κολλέγιο Ελλάδος (Deree College) και πιστοποίηση NLP Practitioner και έχει παρακολουθήσει προγράμματα ηγεσίας στο Henley Business School και στο Windsor Leadership Trust. Επιπλέον, είναι Γενικός Γραμματέας στο Ελληνοβρετανικό Επιμελητήριο, και μέλος στο ΔΣ του Συλλόγου Αποφοίτων Αμερικανικού Κολλεγίου Ελλάδος (Pierce-Deree).



Γιώργος
Καραμπέλας,
Senior Executive
Στρατηγικής και
Επιχειρηματικής
Ανάπτυξης,
Ελληνικά Οινο-
ποιεία

Editorial

Όλα παίρνουν τον δρόμο τους...

Όταν πριν από τρεις μήνες, στις αρχές Απριλίου, ο Donald Trump ανακοίνωνε την επιβολή δασμών παγκοσμίως, είχα εκφράσει την άποψη ότι ο ίδιος επιδιώκει να κάνει deals με όσο το δυνατόν περισσότερες χώρες, ώστε να άρει τα όποια εμπόδια υπάρχουν στην είσοδο αμερικανικών προϊόντων σε αυτές τις αγορές.

Και ότι ανακοίνωσε πολύ υψηλούς δασμούς για να διαπραγματευτεί.

Τέλος, ότι η Ευρώπη πρέπει να πάει σε συμφωνία μαζί του, δημιουργώντας μια ασπίδα εναντίον της Κίνας.

Και, όπως όλα δείχνουν, αυτό τελικά συμβαίνει. Η Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής δήλωσε χθες ότι η ΕΕ είναι "έτοιμη να συνάψει μία συμφωνία" με τις ΗΠΑ για τους δασμούς.

Ο Ευρωπαίος Επίτροπος για το Εμπόριο βρίσκεται στην Ουάσινγκτον, όπου αναμένεται να συναντηθεί με τους Αμερικανούς ομολόγους του, με στόχο την επίτευξη μιας εμπορικής συμφωνίας, πριν από την καταληκτική ημερομηνία της 9ης Ιουλίου.

"Επιθυμούμε μια λύση έπειτα από διαπραγμάτευση, όμως γνωρίζετε όλοι πως την ίδια ώρα, προετοιμαζόμαστε για το ενδεχόμενο καμία ικανοποιητική συμφωνία να μην βρεθεί", είπε η Ursula von der Leyen. "Εμείς θα υπερασπιστούμε το ευρωπαϊκό συμφέρον εφόσον καταστεί αναγκαίο (...), όλα τα εργαλεία βρίσκονται στο τραπέζι", υπογράμμισε, γνωρίζοντας, όμως, πολύ καλά ότι η ευρωπαϊκή πλευρά δεν έχει περιθώρια να δει διπλασιασμό των δασμών στα ευρωπαϊκά προϊόντα, δεδομένου ότι ο όγκος εμπορικών συναλλαγών στον κόσμο μεταξύ της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των ΗΠΑ είναι ο μεγαλύτερος στον κόσμο, και φτάνει το €1,5 τρις.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SECRETCREIPE

Ελίν: Η είσοδος στην εστίαση και τα σενάρια για τα πρατήρια

Μοντέλο Βαρδινογιάννη φαίνεται πως ακολουθεί η Ελίν, καθώς βρίσκεται σε αναζήτηση κατάλληλης στρατηγικής προκειμένου να βάλει στα πρατήριά της καφέ και snacks που τον συνοδεύουν. Στόχος είναι, μαζί με τις επενδύσεις για τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα, ο καταναλωτής να περιμένει τη φόρτιση και να καταναλώνει καφέ εντός πρατηρίου. Στο τραπέζι βρίσκονται δύο σενάρια: Είτε συνεργασία με εταιρεία καφέ, είτε να αναπτύξει μόνη της τα καταστήματα στο δίκτυο των πρατηρίων που διατηρεί...