

Ξεκίνα τα επόμενα ψώνια από το ψυγείο σου.

Γιατί όσα τρόφιμα έχεις
ήδη, δε σου στοιχίζουν
τίποτα επιπλέον!

0,00€



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

ΔΕΥΤΕΡΑ 12 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2410



• THE MART

Επενδύσεις €25 εκατ. φέτος – Σε λειτουργία το 2027
το νέο κέντρο διανομής



• ΜΕΒΓΑΛ

Προ των... πυλών των στρατηγικών επενδύσεων
το mega project των €161,64 εκατ.



• LIDL ΕΛΛΑΣ – ΚΥΠΡΟΥ

Ο Γεώργιος Τοκατλής διαδέχεται
τον Μίλτο Φοροζίδη στη θέση του CEO



• ΒΑΛΜΑ

Το πλάνο για νέο εργοστάσιο, η εξέλιξη σε ΑΕ
και η ανάπτυξη 20% - Σταθερή η τιμή της φέτας
έως το τέλος της χρονιάς

Editorial

Ο γιατρός θα σας δει όταν... δεν μπορείτε

Debrief

Αναζητώντας τη διάψευση

Business Insight

Ο κίνδυνος στα ευρωπαϊκά
ομόλογα και γιατί το εγχώριο
σύστημα δεν ανησυχεί

Business Maker

- Δεύτερες σκέψεις για το Κολωνάκι και το διάσημο Gallagher's – Το... αγκάθι
- Γαλακτοβιομηχανίες: Το νέο χρυσάφι και η επανάσταση στα εργοστάσια

SecretRecipe

Νέο concept για τον Άρη Βεζενέ



Gold

ΤΑ ΘΡΥΛΙΚΑ
ΝΤΟΛΜΑΔΑΚΙΑ
ΓΙΑΛΑΝΤΖΙ PALIRIA,
ΜΕ **ΝΕΑ** ΓΕΥΣΗ
SWEET & SPICY


ΠΡΑΚΤΙΚΗ
ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ
ΠΙΑΤΟΥ


ΤΥΛΙΓΜΕΝΑ
ΣΤΟ ΧΕΡΙ

ΧΩΡΙΣ
ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ



ΣΚΑΝΑΡΕ
ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΛΥΨΕ ΤΑ!



• ΚΑΦΕΣ - ΖΑΧΑΡΗ - ΚΑΚΑΟ Η ΞΗΡΑΣΙΑ ΑΠΕΙΛΕΙ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ — ΣΗΜΑ ΑΝΟΔΟΥ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ

Σε υψηλό σχεδόν τριετίας έχουν ανέλθει τα premiums για τον καφέ Arabica της Κεντρικής Αμερικής, καθώς η ξηρασία που συνδέεται με το φαινόμενο El Niño εντείνει τις ανησυχίες για την παραγωγή και την επάρκεια της προσφοράς.

Η Κεντρική Αμερική αντιπροσωπεύει περίπου το 15% της παγκόσμιας προσφοράς Arabica, ενώ τα premiums για καφέ από την Ονδούρα, την Γουατεμάλα, το Ελ Σαλβαδόρ και την Νικαράγουα βρίσκονται στα υψηλότερα επίπεδα ή κοντά σε αυτά των τελευταίων τριών και πλέον ετών.

Οι αρχικές εκτιμήσεις για την περίοδο 2026/27 προβλέπουν μείωση της παραγωγής κατά 7% στην Ονδούρα και 10% στην Γουατεμάλα. Οι δύο χώρες παράγουν περίπου τα 2/3 του καφέ της περιοχής και δεν αποκλείουν περαιτέρω αναθεώρηση των προβλέψεων προς τα κάτω.

Η ξηρασία στον λεγόμενο "Ξηρό Διάδρομο" έχει προκαλέσει σημαντικές ζημιές και σε καλλιέργειες βασικών τροφίμων, όπως τα φασόλια και το καλαμπόκι, πλήττοντας περίπου 3 έως 5 εκατ. μικρούς και αυτοσυντηρούμενους αγρότες. Σύμφωνα με τον σύμβουλο της αγοράς καφέ, Marc Schonland, οι ασυνήθιστα ξηρές συνθήκες ενδέχεται να αποτελούν την πρώτη ένδειξη των επιπτώσεων ενός ισχυρού El Niño.



ΟΙ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ ΓΙΑ ΤΗ ΖΑΧΑΡΗ

Την ίδια ώρα, η Südzucker, ο μεγαλύτερος παραγωγός ζάχαρης στην Ευρώπη, εκτιμά ότι οι τιμές θα ανακάμψουν από τα χαμηλά τετραετίας, καθώς η ξηρασία και οι περιορισμένες βροχοπτώσεις επιβαρύνουν τις αποδόσεις των ζαχαρότευτλων.

Ο CEO, Niels Pörksen, προβλέπει μείωση της ευρωπαϊκής συγκομιδής κατά περίπου 1 εκατ. τόνους το 2026. Παράλληλα, μέρος της παραγωγής αναμένεται να κατευθυνθεί στην αιθανόλη αντί στην κρυσταλλική ζάχα-



ρη, περιορίζοντας περαιτέρω την προσφορά. Η μέση τιμή της λευκής ζάχαρης στην ΕΕ υποχώρησε τον Ιούλιο στα €499 ανά τόνο, στο χαμηλότερο επίπεδο από τον Αύγουστο του 2022.

Για το α' εξάμηνο της χρήσης, οι πωλήσεις της Südzucker παρέμειναν σχεδόν σταθερές, στα €4,19 δισ., καθώς η ισχυρή ζήτηση για βιοκαύσιμα αντιστάθμισε εν μέρει τις χαμηλότερες επιδόσεις στη ζάχαρη και το άμυλο. Η εταιρεία είχε αναβαθμίσει τις προβλέψεις της για το σύνολο της χρήσης, επικαλούμενη την ενίσχυση των πωλήσεων βιοκαυσίμων.



ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΚΑΚΑΟ

Οι προβλέψεις για τη σοδειά κακάο της περιόδου 2026-2027 αποτυπώνουν τους κινδύ-

νους που αντιμετωπίζει η αγορά. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της StoneX:

- Ακτή Ελεφαντοστού: Η παραγωγή κακάο αναμένεται να υποχωρήσει κατά 11%, στους 1,8 εκατ. τόνους
- Γκάνα: Η συγκομιδή προβλέπεται να μειωθεί κατά περίπου 13%, στους 650.000 τόνους

Η Δυτική Αφρική παράγει περισσότερο από το ήμισυ του παγκόσμιου κακάο, γεγονός που καθιστά τις καιρικές συνθήκες στην περιοχή καθοριστικό παράγοντα για την ισορροπία προσφοράς και ζήτησης.

Εφόσον επιβεβαιωθούν οι προβλέψεις για μειωμένη παραγωγή, οι διαθέσιμες ποσότητες ενδέχεται να περιοριστούν περαιτέρω, διατηρώντας την πίεση στην αγορά και αυξάνοντας την αβεβαιότητα για την πορεία των τιμών.

Οι κίνδυνοι, πάντως, δεν περιορίζονται στην ξηρασία. Σύμφωνα με την έκθεση, σε ορισμένες περιοχές είναι πιθανές και έντονες βροχοπτώσεις, οι οποίες θα μπορούσαν να προκαλέσουν πλημμύρες. Το El Niño μπορεί να μεταβάλει τα καιρικά πρότυπα σε διαφορετικές περιοχές του πλανήτη, προκαλώντας ξηρασία σε ορισμένες και αυξημένες βροχοπτώσεις σε άλλες.

ΝΕΕΣ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ

ΝΕΑ
ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

ΙΔΙΟΣ
ΤΟΠΟΣ

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ
& ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΔΥΝΑΜΙΚΗ

16/18
ΟΚΤ
2026

ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



LOGISTICS EXPO & TRANSPORTS ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ο ΙΣΧΥΡΟΣ ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ



Managing Supply Chain Networks

ΜΑΖΙ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ



ΜΑΖΙ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ



ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ



FORUM S.A.
Member of NürnbergMesse Group

ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ
ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Α. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 210 5242100 • www.logisticsexpo.gr • sales@forumsa.gr

HOIREICA

foodexpo Greece

oenotelia

xenia

artoza

Global Pack

FOODTECH

LOGISTICS EXPO

truck van expo

ATHENS COFFEE FESTIVAL

WORLD OF BEER

AZ SNACK COFFEE

ΨΗΤΟ

PACK INSIGHTS

DAIRY

MEATPLACE

Supply Chain & Logistics

FORUM TOTAL SOLUTIONS

Κατασκευές Περιπτέρων

Υπηρεσίες

Εκδηλώσεις

Εκτυπώσεις

• ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ ΜΑΣΟΥΤΗΣ

RETAILER OF THE YEAR ΣΤΑ SUPERMARKET AWARDS 2026 ΜΕ 16 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Τον τίτλο του Retailer of the Year απέσπασε η Διαμαντής Μασούτης στα Supermarket Awards 2026, συγκεντρώνοντας συνολικά 16 διακρίσεις σε κατηγορίες που καλύπτουν διαφορετικές πτυχές της δραστηριότητάς της, από την καινοτομία και την ψηφιακή εμπειρία αγορών έως την εταιρική κοινωνική ευθύνη και την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού.

Η βράβευση έρχεται τη χρονιά που η εταιρεία συμπληρώνει 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά, ενώ ακολουθεί την ολοκλήρωση της μεγαλύτερης εξαγοράς στην ιστορία της.

MASVISION

Ξεχωριστή θέση στις φετινές βραβεύσεις κατέλαβε η δράση εταιρικής κοινωνικής ευθύνης "MasVision: Μία πασχάλινή εμπειρία αυτονομίας για παιδιά με οπτική αναπηρία", η οποία απέσπασε δύο διακρίσεις.

- Top Rated Project στην κατηγορία Λιανεμπόριο / Σούπερ Μάρκετ
 - Gold Award στην κατηγορία Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (CSR) – Άνθρωπος
- Η δράση υλοποιήθηκε σε καταστήματα Μασούτης-MasVision σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, δίνοντας σε παιδιά με οπτική αναπηρία τη δυνατότητα να επιλέξουν τα προϊόντα που επιθυμούσαν. Η πρωτοβουλία εστίασε στην ενίσχυση της αυτονομίας των παιδιών κατά τη διαδικασία των αγορών, μέσα από μια εμπειρία προσαρμοσμένη στις ανάγκες τους.

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΣΕ ΠΟΛΛΑΠΛΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ

Οι συνολικά 16 βραβεύσεις καλύπτουν τους τομείς της καινοτομίας, της ψηφιακής εμπειρίας αγορών, της επικοινωνίας, της εταιρικής

κής κοινωνικής ευθύνης και της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού.

Ο Γιάννης Μασούτης, Πρόεδρος της Διαμαντής Μασούτης και Επίτιμος Διδάκτορας του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, δήλωσε: "Η ανάδειξη της Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. ως Retailer of the Year στα Supermarket Awards 2026, έναν κορυφαίο θεσμό για τον κλάδο του λιανεμπορίου, αποτελεί ιδιαίτερα σημαντική τιμή για την εταιρεία μας και αποκτά ακόμη μεγαλύτερη αξία σε μια χρονιά ορόσημο, κατά την οποία συμπληρώνουμε 50 χρόνια πορείας". Ο κ. Μασούτης πρόσθεσε "η κορυφαία διάκριση στο ελληνικό λιανεμπόριο αποτελεί αναγνώριση της ομαδικής δουλειάς που γίνεται καθημερινά σε ολόκληρη την εταιρεία και της σταθερής μας προσπάθειας να εξελισσόμαστε, να βελτιώνουμε διαρκώς την εμπειρία αγορών και να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των καταναλωτών και στις εξελίξεις της αγοράς". Κλείνοντας υπογράμμισε: "Πάνω απ' όλα, αυτό το βραβείο ανήκει στους ανθρώπους μας, που με τη δουλειά και την αφοσίωσή τους στηρίζουν την ανάπτυξη της εταιρείας και τη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει με τους καταναλωτές".

ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

Με Gold Award βραβεύτηκαν ακόμη:

- "Μασούτης – Κυκλική οικονομία στην πράξη", στην κατηγορία Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (CSR) – Περιβάλλον
- Τουριστική Καμπάνια "Greek Essentials" από τον Μασούτη, στην κατηγορία Στρατηγική Social Media
- Μασούτης Family Festival: Μετατρέποντας ένα Supermarket Brand σε Εμπειρία για Όλη την Οικογένεια, στην κατηγορία Direct Διαφήμιση & Προώθηση



Γιάννης Μασούτης, Πρόεδρος της Διαμαντής Μασούτης και Επίτιμος Διδάκτορας του Πανεπιστημίου Μακεδονίας

- Masoutis App: Mobile Commerce & Loyalty Οικοσύστημα Αγορών, στην κατηγορία Omni-channel καινοτομίες
- Με Silver Award βραβεύτηκαν:
- Masoutis AI Chef: From Fridge to Cart με Τεχνητή Νοημοσύνη, στην κατηγορία Στρατηγική Social Media
 - Η συνεργασία με τον Σύλλογο "Περπατώ" για την ενίσχυση της αυτονομίας ατόμων με αναπηρία, στην κατηγορία Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (CSR) – Άνθρωπος
 - Masoutis App στην 89η ΔΕΘ: Η νέα omnichannel εμπειρία, στην κατηγορία Direct Διαφήμιση & Προώθηση
 - 25 Χρόνια Mascard: Relaunch του προγράμματος πιστότητας – Νέα εμπειρία loyalty, στην κατηγορία Εξυπηρέτηση Πελατών & Προγράμματα Loyalty
 - Σειρά προϊόντων Ιδιωτικής Ετικέτας "Μασούτης, από τον τόπο μας" με απλή σύνθεση και αυθεντική γεύση, στην κατηγορία Private Label (Προϊόντα / Σειρές PL)
 - Η προωθητική ενέργεια "Ψωνίζεις Μασούτη, κερδίζεις με mascard!" στην κατηγορία Αποτελεσματικές Προωθητικές Ενέργειες
 - Ενότητα "Εργασία" στο εταιρικό site: masoutis.gr, στην κατηγορία Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού
- Με Bronze Award βραβεύτηκαν:
- Η ομάδα εθελοντισμού "Αλλάζει με εμάς", στην κατηγορία Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού
- Η συνεργασία της Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. με την "Ηλιαχτίδα" για τη στήριξη της πρώτης Ελληνικής Εθνικής Ομάδας Τένις Αθλητών με σύνδρομο Down, στην κατηγορία Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (CSR) – Άνθρωπος





FOOD FORWARD

From Farm to Future

2 SEASON

Το μεγαλύτερο συνέδριο για τον κλάδο των Τροφίμων & Ποτών **επιστρέφει**



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



CONTENT & SERVICES

POWERED BY



AGAPITOU MARIA
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS SA



DIMITRIADIS YORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammou SA



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovalas Organics



LALATIS HARIS
Harvest Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based Dairy Hellas SA



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 43 Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMBO
President, SEPTHEM



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS SA



POTAMITIS ANTONIS
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies SA



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tassara Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONVA SA



SOLOMOS TAKIS
Co Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAAPO



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis SA



VAPORIDIS STELIOS
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas



VEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PEHETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSORS



Γιατί αξίζει.

BANKING PARTNER

ExportGate



Για περισσότερες πληροφορίες:



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



ΕΠ.Ο.ΕΣ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΕΣΤΙΑΣΤΩΝ



SUPPORTERS



PARTNER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **ΜΕΒΓΑΛ**

ΠΡΟ ΤΩΝ... ΠΥΛΩΝ ΤΩΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΤΟ ΜΕΓΑ PROJECT ΤΩΝ €161,64 ΕΚΑΤ.

Την υπαγωγή του επενδυτικού της σχεδίου, προϋπολογισμού €161,64 εκατ. (προ ΦΠΑ) στις Στρατηγικές Επενδύσεις, αιτήθηκε η Μεβγάλ, με στόχο την αξιοποίηση των κινήτρων ταχείας αδειοδότησης και λήψης επιχορήγησης για την ενίσχυση των επενδυτικών δαπανών. Η δημόσια διαβούλευση ολοκληρώνεται την ερχόμενη Πέμπτη (15/10).

Η επένδυση αυτή, "MEVGAL Dairy Future: Νέα Πρότυπη Εγκατάσταση Γιαουριού", αφορά την κατασκευή νέας παραγωγικής μονάδας γιαουριού, η οποία, σύμφωνα με το πλάνο, θα επιφέρει αύξηση της συνολικής παραγωγικής δυναμικότητας και ενίσχυση της εξωστρέφειας της επιχείρησης. Η νέα μονάδα θα υλοποιηθεί σε όμορο οικόπεδο με τις υφιστάμενες εγκαταστάσεις του κεντρικού εργοστασίου της εταιρείας, συνολικής έκτασης 113.866,9 τ.μ., στα Κουφάλια Θεσσαλονίκης.

Η υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου σχετίζεται με την παραγωγή γαλακτοκομικών προϊόντων και χυμών.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

Το επενδυτικό σχέδιο περιλαμβάνει την κατασκευή νέας κτιριακής εγκατάστασης και



Κωνσταντίνος
Παπαδόπουλος,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Μεβγάλ

την προμήθεια σύγχρονου μηχανολογικού εξοπλισμού.

Μεταξύ άλλων προβλέπεται η δημιουργία ολοκληρωμένης και πλήρως αυτοματοποιημένης μονάδας επεξεργασίας, ζύμωσης και τυποποίησης γαλακτοκομικών προϊόντων, η οποία περιλαμβάνει:

- γραμμές παστερίωσης, επεξεργασίας και παραγωγής προϊόντων
- εργαστηριακό εξοπλισμό ποιοτικού ελέγχου και
- συστήματα συσκευασίας

Στο πλαίσιο αυτό, ενσωματώνονται συστήματα αυτοματισμού και ελέγχου που επιτρέπουν τη συνεχή παρακολούθηση της παραγωγής, τον περιορισμό αποκλίσεων και τη βελτίωση του κόστους και της ποιότητας των προϊόντων.

ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΚΑ & ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Σε ό,τι αφορά τα πολεοδομικά και περιβαλλοντικά χαρακτηριστικά, οι προς χρήση εκτάσεις εμπίπτουν σε περιοχή ανάπτυξης βιομηχανικών δραστηριοτήτων χαμηλής και μέσης όχλησης.

Επίσης, σύμφωνα με το δασικό χάρτη, η έκταση δεν χαρακτηρίζεται ως δασική, ενώ στο ακίνητο δεν εντοπίζονται περιοχές αρχαιολογικού ενδιαφέροντος ή κηρυγμένοι αρχαιολογικοί χώροι.

Σχετικά με τα χαρακτηριστικά Natura της περιοχής, προκύπτει ότι η ευρύτερη περιοχή του τόπου υλοποίησης του επενδυτικού σχεδίου δεν περιλαμβάνει Προστατευόμενες Περιοχές του Ν.3937/2011. Το πλησιέστερο προστατευόμενο σημείο του δικτύου Natura 2000 είναι το Δέλτα Αξιού – Λουδία – Αλιάκμονα – Αλυκή Κίτρους, το οποίο απέχει πάνω από 9 χλμ. από την περιοχή υλοποίησης της επένδυσης.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **REFRESCO**

ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ IPO ΑΝΩ ΤΩΝ \$10 ΔΙΣ. – ΣΕ ΗΠΑ Η ΕΥΡΩΠΗ;

Η ολλανδική Refresco και η ιδιοκτήτριά της, KKR, εξετάζουν το ενδεχόμενο αρχικής δημόσιας προσφοράς (IPO), με την αποτίμηση της εταιρείας να εκτιμάται ότι θα μπορούσε να ξεπεράσει τα \$10 δισ.

Σύμφωνα με πηγές που γνωρίζουν το θέμα,



Steve Presley, CEO, Refresco

τις τελευταίες εβδομάδες οι δύο εταιρείες έχουν δεχθεί παρουσιάσεις από επενδυτικές τράπεζες που διεκδικούν ρόλο στη διαδικασία.

Η Refresco εξετάζει το ενδεχόμενο εισαγωγής είτε στις ΗΠΑ, είτε στην Ευρώπη, ωστόσο οι σχεδιασμοί βρίσκονται ακόμη σε προκαταρκτικό στάδιο και ενδέχεται να αλλάξουν. Η KKR εξαγόρασε την εταιρεία το 2022 έναντι περίπου \$8 δισ., μέσω της επενδυτικής στρατηγικής της στον τομέα των υποδομών. Τόσο η Refresco όσο και η KKR αρνήθηκαν να σχολιάσουν τις πληροφορίες.

DATA 2025

Έσοδα: €7 δισ.
EBITDA: €930 εκατ.

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ

Ως συγκρίσιμη εταιρεία για την αποτίμησή της θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί η αμε-

ρικανική Coca-Cola Consolidated, η οποία έχει χρηματιστηριακή αξία περίπου \$12,5 δισ. και διαπραγματεύεται με πολλαπλασιαστή EBITDA κοντά στις 12 φορές, σύμφωνα με τα στοιχεία της LSEG. Ωστόσο, η δραστηριότητά της επικεντρώνεται κυρίως στα προϊόντα της Coca-Cola.

Η ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ IPOΣ

Η αγορά των IPOs στις ΗΠΑ ξεκίνησε δυναμικά τη χρονιά, με τις παραδοσιακές δημόσιες προσφορές να έχουν συγκεντρώσει σχεδόν \$140 δισ., σύμφωνα με την Dealogic, δημιουργώντας προοπτικές για προσέγγιση των επιπέδων-ρεκόρ του 2021.

Ωστόσο, η μεταβλητότητα των αγορών, οι υψηλότερες αποδόσεις των ομολόγων και οι ανησυχίες για τα επιτόκια, τις δαπάνες τεχνητής νοημοσύνης και τις αποτιμήσεις των σχετικών εταιρειών απειλούν να περιορίσουν τη δυναμική των εισαγωγών το φθινόπωρο. Ενδεικτικά, η Oura, κατασκευάστρια έξυπνων δακτυλιδιών, ανέβαλε τα σχέδιά της για IPO.

• **WGES GLOBAL**

ΤΑ ΒΡΑΒΕΙΑ NOVA 2026 ΣΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΡΑΣΗΣ

Η WGES Global, μη κερδοσκοπικός οργανισμός με αφητηρία τις Ηνωμένες Πολιτείες, που από το 2009 φέρνει κοντά ηγετικές προσωπικότητες στους τομείς της ενεργειακής καινοτομίας, της βιωσιμότητας και της δημόσιας υγείας, απένειμε τα Βραβεία NOVA 2026, σε ειδική εκδήλωση στο NYN ESTI στην Αθήνα.

Η τελετή πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του WGES Global International Symposium & EXPO (6-8 Οκτωβρίου), υπό την αιγίδα του Δήμου Αθηναίων, με συνδιοργανωτές το Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής, ως ακαδημαϊκό συντονιστή, το Safe-Drive.org και τη Nazionale Piloti. Οι εργασίες του Συμποσίου φιλοξενήθηκαν στο Εθνικό Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης (ΕΜΣΤ).

Την εκδήλωση συντόνισαν από κοινού η Daisy Gallagher, AMSc, CPM, CCHT, Ιδρύτρια και Διευθύνουσα Σύμβουλος της GGW, Inc. και επικεφαλής της οργανωτικής ομάδας WGES Global (ΗΠΑ/Ελλάδα), και ο Δρ. Κώστας Μαστοράκης, DVM, Αντιπρόεδρος της Nazionale Piloti και Πρεσβευτής του WGES Global™ Athens στην Ελλάδα, μέλος της Οργανωτικής Επιτροπής.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

“Από το 2009, τα Βραβεία NOVA αναγνωρίζουν ανθρώπους και οργανισμούς που μετατρέπουν τη γνώση, την καινοτομία και τη δέσμευση σε ουσιαστική δράση και διαχρονικό αντίκτυπο”, δήλωσε ο Καθηγητής Robert, Πρόεδρος και Εκτελεστικός Πρόεδρος της WGES Global.

“Οι φετινοί τιμώμενοι ενσαρκώνουν αυτή τη φιλοσοφία. Η La Nazionale Piloti μετέτρεψε το πάθος για τον μηχανοκίνητο αθλητισμό σε €15 εκατ. για την έρευνα στη δημόσια υγεία και τη στήριξη ευάλωτων κοινοτήτων. Ο Δρ. Στέλιος Κυμπουρόπουλος άνοιξε δρόμους για την ανεξάρτητη διαβίωση και τη συμπεριληπτική φροντίδα των ατόμων με αναπηρία. Ο Δρ. Ashish Joshi προετοιμάζει τη νέα γενιά ηγετών της δημόσιας υγείας, ενώ ο Γέροντας Γεώργιος έδωσε νέα ζωή σε οικογένειες και εγκαταλελειμμένες εκτάσεις στα Τρίκαλα. Εδώ και σχεδόν δύο δεκαετίες, η WGES Global ενώνει ηγετικές προσωπικότητες γύρω από μία θεμελιώδη αρχή: οι μεγαλύτερες προκλήσεις του κόσμου απαιτούν



συνεργασία, εφαρμόσιμες λύσεις και ανθρώπους αποφασισμένους να μετατρέψουν το όραμα σε πράξη. Ευχαριστούμε θερμά τον Δήμο Αθηναίων, τους συνδιοργανωτές και τους εταίρους μας που συνέβαλαν στην πραγματοποίηση αυτής της ιστορικής βραδιάς”.

ΟΙ ΤΙΜΩΜΕΝΟΙ ΤΩΝ ΒΡΑΒΕΙΩΝ NOVA

La Nazionale Piloti

Η La Nazionale Piloti ιδρύθηκε το 1979 από τον Mario Di Natale, με την αρχική υποστήριξη του οδηγού της Formula 1 Riccardo Patrese, ως εθνική ομάδα επαγγελματιών οδηγών αγώνων της Ιταλίας. Μέσα από φιλανθρωπικούς αγώνες και εκδηλώσεις, έχει κινητοποιήσει €15 εκατ., συνδέοντας την έρευνα για τη βιώσιμη δημόσια υγεία με κοινότητες που έχουν περιορισμένη πρόσβαση σε πόρους και υπηρεσίες. Η βράβευση αναγνωρίζει την αξιοποίηση της απήχησης του μηχανοκίνητου αθλητισμού προς όφελος της δημόσιας υγείας. Το βραβείο παρέλαβε ο Δρ. Κώστας Μαστοράκης, Πρόεδρος του Safe-Drive.org και Αντιπρόεδρος της La Nazionale Piloti.

Δρ. Στέλιος Κυμπουρόπουλος

Ο Δρ. Στέλιος Κυμπουρόπουλος είναι ψυχίατρος και πρώην μέλος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, όπου συμμετείχε στην Επιτροπή Απασχόλησης και Κοινωνικών Υποθέσεων και στη Διακομματική Ομάδα

για την Αναπηρία. Υπήρξε συνιδρυτής του i-living, του πρώτου οργανισμού στην Ελλάδα που προώθησε την ανεξάρτητη διαβίωση των ατόμων με αναπηρία.

Τιμήθηκε για τη συμβολή του στην προώθηση μιας βιώσιμης, συμπεριληπτικής προσέγγισης στην υγειονομική περίθαλψη, με έμφαση στην ψυχική υγεία, τη δημόσια υγεία και την προσβασιμότητα.

Δρ. Ashish Joshi, PhD, MBBS, MPH

Ο Δρ. Ashish Joshi είναι Κοσμήτορας και Διακεκριμένος Καθηγητής στη Σχολή Δημόσιας Υγείας του Πανεπιστημίου του Μέμφις. Έχει πρωτοστατήσει στην εξέλιξη της πληροφορικής υγείας πληθυσμού, δημιούργησε το πρώτο Public Health Diplomacy Lab στις Ηνωμένες Πολιτείες και ίδρυσε τα Public Health Clubs, μέσω των οποίων μαθητές δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης στο Μέμφις και στο εξωτερικό αποκτούν πρόσβαση στη γνώση για τη δημόσια υγεία.

Βραβεύθηκε για τη μετασχηματιστική ηγετική συμβολή του στη δημόσια υγεία σε διεθνές επίπεδο, ενώ παρουσίασε και κεντρική ομιλία στο Συμπόσιο.

Πατήρ (Γέροντας) Γεώργιος Αλευράς

Ο πατήρ Γεώργιος Αλευράς, ιερομόναχος του Αγίου Όρους, δραστηριοποιείται στην προώθηση της περιβαλλοντικής, πνευματικής και πολιτιστικής ευαισθητοποίησης. Μέσω της κοινοτικής πρωτοβουλίας “Αμπέλι” έχει συμβάλει στην αναζωογόνη-

ση εγκαταλελειμμένων εκτάσεων και τοπικών κοινοτήτων στην ιδιαίτερη πατρίδα του, τα Τρίκαλα. Παράλληλα, το Κέντρο ΤΡΙΚΗ, του οποίου ηγείται, δημιουργεί ευκαιρίες απασχόλησης για οικογένειες που έχουν ανάγκη, μέσα από την τοπική παραγωγή τροφίμων.

Ο Γέροντας Γεώργιος είχε αναδειχθεί τιμώμενος των Βραβείων NOVA το 2022, για τη δέσμευσή του στις βιώσιμες πρακτικές και την υποστήριξη ευάλωτων ανθρώπων. Επειδή τότε δεν κατέστη δυνατό να ταξιδέψει στις Ηνωμένες Πολιτείες για την παραλαβή του βραβείου, η απονομή πραγματοποιήθηκε φέτος στην Αθήνα. Το βραβείο παρέλαβε εκ μέρους του η πνευματική του κόρη, Αλεξάνδρα Παπακωνσταντίνου.

Μουσική παρουσία

Ξεχωριστή στιγμή της βραδιάς αποτέλε-

σε η εμφάνιση της τραγουδίστριας Βίκυς Καρνέζη, με τη συνοδεία του βραβευμένου μουσικού και συνθέτη Βαγγέλη Βασιλείου στα πλήκτρα, επί χρόνια συνεργάτη του Νότη Σφακιανάκη. Η Βίκυ Καρνέζη έχει συνεργαστεί με την Άννα Βίση και τον Γιώργο Μαζωνάκη και έχει κυκλοφορήσει πρωτότυπα τραγούδια στην Ελλάδα και διεθνώς.

Προηγούμενες βραβεύσεις

Στους προηγούμενους αποδέκτες των Βραβείων NOVA περιλαμβάνονται ο Δήμος της Φιλαδέλφειας για το πρόγραμμα Greenworks (παραλαβή από τον δήμαρχο Michael Nutter), η Βραζιλία για το πρόγραμμα βιωσιμότητας στο Ρίο ντε Τζανέιρο, καθώς και οι εταιρείες Tishman, Dow και Johnson Controls για την εταιρική ηγεσία και τις καινοτόμες τεχνολογίες

τους, με παραλαβή από τους αντίστοιχους επικεφαλής.

Έχουν επίσης τιμηθεί το Πανεπιστήμιο Drexel για το πρόγραμμα Smart House (παραλαβή από τον Κοσμήτορα και φοιτητές), η Περιφέρεια της Κολούμπια για το σχέδιο Sustainable DC (παραλαβή από τον δήμαρχο Vincent Gray), η Σχολή CAUSES του University of the District of Columbia για το πρόγραμμα Urban Food Hubs (παραλαβή από την ιδρυτική Κοσμήτορα Δρ. Sabine O'Hara) και η Υπηρεσία Γενικών Υπηρεσιών των ΗΠΑ (U.S. General Services Administration) για κτίρια υψηλής ενεργειακής απόδοσης και ανακαινίσεις με στόχο το μηδενικό καθαρό ενεργειακό αποτύπωμα (παραλαβή από τον Chief Sustainability Officer Kevin Kampschroer).

• THE MART

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €25 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ – ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟ 2027 ΤΟ ΝΕΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Με αύξηση πωλήσεων και μεριδίου αγοράς κινείται το 2026 η The Mart, ενώ η διοίκηση αναμένει χαμηλότερη κερδοφορία για το σύνολο της χρονιάς, κυρίως λόγω της ενίσχυσης των παροχών προς τους εργαζομένους. Παράλληλα, οι φετινές επενδύσεις εκτιμάται ότι θα φθάσουν τα €25 εκατ., έναντι περίπου €14 εκατ. το 2025.

Η εταιρεία διατηρεί τις παροχές για τους νεοεισερχόμενους εργαζομένους σημαντικά υψηλότερα από τα νομοθετικά καθορισμένα επίπεδα και εφαρμόζει αυξήσεις σύμφωνα με τους δείκτες πληθωρισμού σε όλες τις μισθολογικές κλίμακες. Η επιβάρυνση αυτή αναμένεται να περιορίσει την κερδοφορία, παρά τη βελτίωση της εμπορικής δραστηρι-

ότητας, όπως αναφέρει η διοίκηση στις οικονομικές καταστάσεις για τη χρήση του 2025. Στις εκτιμήσεις της διοίκησης για τη φετινή χρήση, η αναμενόμενη υψηλή τουριστική κίνηση αποτελεί βασικό παράγοντα στήριξης των εργασιών παρά το αυξημένο λειτουργικό κόστος.

ΝΕΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Το νέο κέντρο διανομής στον Ταύρο ολοκληρώθηκε το καλοκαίρι του 2026 και αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία τους πρώτους μήνες του 2027. Η εγκατάσταση βρίσκεται σε οικόπεδο περίπου 25,3 στρεμμάτων και περιλαμβάνει κτίρια συνολικής επιφάνειας περίπου 21.000 τ.μ., εκ των οποίων πε-

ρίπου 7.000 τ.μ. είναι χώροι συντήρησης και κατάψυξης.

Παράλληλα, για το 2026 προβλέπεται η επέκταση των φωτοβολταϊκών συστημάτων στο σύνολο των ακινήτων, όπου η εγκατάστασή τους είναι εφικτή. Είχε προηγηθεί, το 2025, η ολοκλήρωση της ανανέωσης των ψυκτικών εγκαταστάσεων. Οι παρεμβάσεις αυτές εντάσσονται στο επενδυτικό πρόγραμμα για τον περιορισμό του ενεργειακού κόστους.

ΔΙΚΤΥΟ

Το δίκτυο έφθασε τα 14 καταστήματα μετά την έναρξη λειτουργίας του καταστήματος στην Καλαμάτα τον Σεπτέμβριο του 2025, με τη συνολική επιφάνειά του να υπερβαίνει τα 100.000 τ.μ.



DATA (σε €χιλ.)

<u>Κύκλος εργασιών</u>	<u>Αποτελέσματα</u>
2025: 450.444	<u>προ φόρων</u>
2024: 444.859	2025: 8.003
Μεταβολή: 1,26%	2024: 8.254
<u>Μικτό αποτέλεσμα</u>	Μεταβολή: (3,04%)
2025: 92.617	<u>EBITDA</u>
2024: 88.054	2025: 21.095
Μεταβολή: 5,18%	2024: 20.761
	Μεταβολή: 1,61%

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **PALIRIA**

ΣΤΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΤΟΥ 2025 Ο ΦΕΤΙΝΟΣ ΤΖΙΡΟΣ – Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ ΜΕ ΤΗΝ VNK CAPITAL ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Στα επίπεδα του 2025 αναμένεται να διαμορφωθεί ο κύκλος εργασιών της Paliria τη φετινή χρήση, σύμφωνα με πληροφορίες του FNB Daily, με τις γεωπολιτικές εξελίξεις στην Μέση Ανατολή να δημιουργούν πρόσθετες προκλήσεις.

Ειδικότερα, οι συνθήκες που επικρατούν στην περιοχή έχουν προκαλέσει δυσκολίες στις παραδόσεις προϊόντων, επηρεάζοντας την ομαλή λειτουργία της εφοδιαστικής αλυσίδας. Η εξέλιξη αποκτά ιδιαίτερη σημασία για την Paliria, δεδομένου ότι διατηρεί παραγωγική παρουσία στην Μέση Ανατολή, μέσω της θυγατρικής Paliria Jordan LLC, η οποία εδρεύει στην πόλη Mafrqa της Ιορδανίας. Όπως αναφέρουν στο FNB Daily πηγές κοντά στην διοίκηση, η πολεμική σύγκρουση και η συνολική γεωπολιτική αστάθεια εντείνει τις πιέσεις στο κόστος ενέργειας και στις διεθνείς εφοδιαστικές αλυσίδες, παράγοντες που ενδέχεται να επηρεάσουν το παραγωγικό κόστος και τα περιθώρια κερδοφορίας για το 2026.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Σε επενδυτικό επίπεδο, το 2026 αποτελεί χρονιά ολοκλήρωσης του προγράμματος που έχει ξεκινήσει ο όμιλος τα προηγούμενα χρόνια, με έμφαση στην ενίσχυση της παραγωγικής και αποθηκευτικής δυναμικότητας. Οι επενδύσεις περιλαμβάνουν νέες γραμμές παραγωγής, δημιουργία αποθηκευτικών εγκαταστάσεων για ξηρό φορτίο, καθώς και χώρων αποθήκευσης σε θερμοκρασίες

κάτω του μηδενός.

Εντός του έτους προβλέπεται να ολοκληρωθεί η εγκατάσταση του πληροφοριακού συστήματος SAP S/4HANA στη θυγατρική της Ιορδανίας, μετά την αντίστοιχη υλοποίηση στην Βουλγαρία το 2025.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 115.192

2024: 113.292

Μεταβολή: 1,68%

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 41.036

2024: 40.810

Μεταβολή: 0,55%

Κέρδη προ φόρων

2025: 17.402

2024: 16.895

Μεταβολή: 3%

Καθαρά κέρδη

2025: 13.293

2024: 13.349

Μεταβολή: (0,42%)

της συμφωνίας για την εξαγορά από τον Κώστα Σουλιώτη του ποσοστού που κατέχει ο Βασίλης Κάτσο, οι διαπραγματεύσεις δεν κατέληξαν σε συμφωνία. Υπενθυμίζεται ότι οι συζητήσεις αφορούσαν την εξαγορά του 26% που κατέχει η VNK Capital, με τίμημα που θα ξεπερνούσε ελαφρώς τα €50 εκατ. Σύμφωνα με πηγές με γνώση των διαπραγματεύσεων, το υπό εξέταση σχήμα προέβλεπε τη διατήρηση ποσοστού 10% από τον Βασίλη Κάτσο, με δικαίωμα πώλησής του εντός διετίας. Ωστόσο, οι δύο πλευρές συνεχίζουν τη συνεργασία τους, με τη μη ολοκλήρωση της συναλλαγής και την παραμονή του επενδυτή στην Paliria να συνοδεύονται από αλλαγές στη διοίκηση και στον στρατηγικό σχεδιασμό. Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, μεταξύ των προτεραιοτήτων είναι και η προώθηση της διαδικασίας εισαγωγής της Paliria στο Euronext Athens μέσω δημόσιας προσφοράς.

ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου, όπως ενημερωθήκατε πρώτοι από το FNB Daily αναμένεται να αναλάβει ο Χριστόφορος Σταμουλακάτος, στέλεχος με εμπειρία στον κλάδο τροφίμων, έχοντας διατελέσει σε θέσεις ευθύνης σε Μεβγάλ και Μινέρβα, καθώς και στην ευρύτερη αγορά FMCG, μέσω της θητείας του στις Johnson & Johnson και όμιλο Σαράντη.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr



Κώστας Σουλιώτης, Πρόεδρος, όμιλος Paliria

• ΔΕΙΠΝΟΣΟΦΙΣΤΗΡΙΟΝ

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €6,48 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΝΕΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΟ ΚΡΥΟΝΕΡΙ - ΠΩΛΗΣΕΙΣ €34,25 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΚΕΡΔΩΝ ΤΟ 2025

Η κλιμάκωση της γεωπολιτικής αστάθειας στην Μέση Ανατολή επηρεάζει και τον όμιλο εστίασης Δειπνοσοφιστήριον, κυρίως από τους κινδύνους του απορρέουν από την εφοδιαστική αλυσίδα και την ενέργεια. Όπως αναφέρει στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, η εταιρεία αξιολογεί και παρακολουθεί καθημερινά τις εξελίξεις και λαμβάνει μέτρα αντιμετώπισης προκειμένου να διασφαλίσει την ομαλή και απρόσκοπτη λειτουργία της. Παράλληλα υλοποιεί το πλάνο για την ενδυνάμωση της θέσης της στον επισιτιστικό κλάδο μέσω νέων επενδύσεων οι οποίες την προηγούμενη τριετία ξεπέρασαν τα €11 εκατ. για την απόκτηση βιομηχανικών ακινήτων.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Στο πλαίσιο αυτό αποφασίστηκε η δημιουργία νέων εγκαταστάσεων, με την εταιρεία να προχωρά πέρυσι στην αγορά κτιρίου επιφάνειας 8.593,53 τ.μ. στο Κρυονέρι (Κολοκοτρώνη 14) σε οικοπέδο 10.561,0 τ.μ., το οποίο αναπτύσσεται σε τρία επίπεδα. Η αξία κτήσης για το οικοπέδο και το κτίριο άγγιξε τα €6,48 εκατ.

Ο σχεδιασμός της εγκατάστασης έχει γίνει με γνώμονα το κτίριο να γίνει έξυπνο με χαμηλό ενεργειακό αποτύπωμα και οι εγκαταστάσεις του να είναι άμεσα δικτυακά ορατές, έτσι ώστε το κτίριο να είναι διαχειρίσιμο/επιβλέψιμο μέσω δικτύου σε πραγματικό χρόνο με βασικό σκοπό την εύκολη διαχείριση και μεγιστοποίηση της παραγωγής με οικονομίες κλίμακας.



Το 2022 είχε αποκτήσει βιοτεχνικό κτίριο 3.223,29 τ.μ. στην Κηφισιά (Μάτσα 17) με τίμημα €2,657 εκατ. για το οικοπέδο και το κτίριο, ενώ με την ολοκλήρωση της απορρόφησης της εταιρείας Διομήδης Καψάλης, απέκτησε βιομηχανικό κτίριο 2.985,5 τ.μ.



Δημήτρης Χριστοφίλας, Τάκης Χριστοφίλας, Διομήδης Καψάλης, Δημήτρης Σκαρμούτσος - μέτοχοι Δειπνοσοφιστήριον

στη Μεταμόρφωση (Γ. Παπανδρέου 132) αντί €1,606 εκατ.

ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ 2026

Για φέτος η διοίκηση στοχεύει σε:

- βελτιστοποίηση της εμπορικής πολιτικής
- αύξηση του κύκλου εργασιών και του μεριδίου αγοράς μέσω νέων συνεργασιών
- μείωση του παραγωγικού και του λειτουργικού κόστους
- περαιτέρω βελτίωση των λειτουργικών αποτελεσμάτων

Η ΠΕΡΥΣΙΝΗ ΕΙΚΟΝΑ

Πέρυσι η εταιρεία εμφάνισε ανάπτυξη άνω του 40%, στα €34,25 εκατ., EBITDA €3,4 εκατ., ενώ τα προ φόρων κέρδη σχεδόν διπλασιάστηκαν.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 34.248
2024: 24.305
2023: 16.260

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 10.589
2024: 7.752
2023: 5.646

Αποτέλεσμα προ φόρων

2025: 1.826
2024: 947
2023: 1.120

ΤΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ

Το Δειπνοσοφιστήριον Catering διαχειρίζεται αποκλειστικά επτά χώρους εστίασης στην Αττική, που λειτουργούν όλη την ημέρα. Πρόκειται για:

- το Delta Restaurant στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος (ΚΠΙΣΝ)
 - το Natu στο Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας
 - τα καφέ – εστιατόρια του Μουσείου Μπενάκη στο Κολωνάκι και στην οδό Πειραιώς 138
 - το εστιατόριο του Ιδρύματος Βασίλη & Ελίζας Γουλανδρή στο Παγκράτι
 - το cafe του Ωδείου Αθηνών
 - το εντευκτήριο του Αμερικανικού Κολλεγίου Ελλάδας (Pierce – Deree – ALBA) στην Αγία Παρασκευή και του νεόδμητου Νηπιαγωγείου & Δημοτικού στα Σπάτα
 - το εστιατόριο Ίαμβος του ΕΚΠΑ στο κτήριο "Κωστής Παλαμάς"
 - τα members-only εστιατόρια στην Αθηναϊκή Λέσχη και στο Ecali Club (Hill 15)
- Επίσης έχει αναπτύξει συνεργασίες με εταιρείες, λειτουργώντας π.χ. υποκαταστήματα σε Αθήνα Παλλάς, Aegean, Danaos και Intrum.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• SMEs DAILY ROADSHOW ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ, ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ

Πού μπορεί να βρει ρευστότητα μια μικρομεσαία επιχείρηση όταν τα περιθώρια στενεύουν; Πώς χρηματοδοτείται η επένδυση που έχει σχεδιάσει, χωρίς να εξαντληθούν τα ίδια κεφάλαια; Και τι κερδίζει στην πράξη μια επιχείρηση όταν πιστοποιεί τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της;

Αυτά τα ερωτήματα θα απαντήσει το **SMEs Daily roadshow**, που έρχεται στην **Καστοριά** την Δευτέρα, 12 Οκτωβρίου, στις 18:00, στο Ενωδρείο.

Η εκδήλωση διοργανώνεται από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Καστοριάς και την **Notice Content and Services**, σε συνεργασία με την **Eurobank**, την **Noisis** και την **TÜV Austria**.

Ο πρώτος άξονας της συζήτησης αφορά τη **ρευστότητα**. Ποια ειδικά τραπεζικά προγράμματα είναι σήμερα διαθέσιμα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις; Με ποια κριτήρια αξιολογείται ένα αίτημα χρηματοδότησης; Τι πρέπει να έχει έτοιμο ο επιχειρηματίας πριν απευθυνθεί στην τράπεζα;

Ο δεύτερος άξονας αφορά τις **επενδύσεις**. Το ΕΣΠΑ και ο Αναπτυξιακός Νόμος προσφέρουν σημαντικά εργαλεία, όμως πολλές επιχειρήσεις, ιδίως στην περιφέρεια, δεν τα αξιοποιούν, είτε επειδή δεν γνωρίζουν τις δράσεις είτε επειδή αποθαρρύνονται από τη διαδικασία. Ποιες δράσεις είναι ανοιχτές ή αναμένονται; Πώς συνδυάζεται η επιδότηση με τον τραπεζικό δανεισμό; Ποια λάθη οδηγούν σε απόρριψη ενός φακέλου;

Ο τρίτος άξονας αφορά την **ποιότητα**. Οι πιστοποιήσεις έχουν πάψει να είναι πολυτέλεια. Για πολλές αγορές αποτελούν προϋπόθεση πρόσβασης, για τους πελάτες εγγύηση αξιοπιστίας και για τις τράπεζες στοιχείο αξιολόγησης. Ποιες πιστοποιήσεις έχουν πραγματική αξία για μια μικρομεσαία επιχείρηση και πόσο κοστίζει η διαδικασία σε χρόνο και πόρους;

Στόχος του roadshow είναι οι επιχειρηματίες της Καστοριάς και της ευρύτερης περιοχής να φύγουν με συγκεκριμένες απαντήσεις και όχι με γενικότητες. Η συζήτηση με τραπεζικά στελέχη, συμβούλους επενδύσεων και ειδικούς πιστοποίησης γίνεται απευθείας, πάνω σε πραγματικές ανάγκες.

Η συμμετοχή είναι δωρεάν.



• LIDL ΕΛΛΑΣ - ΚΥΠΡΟΥ

Ο ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΟΚΑΤΛΗΣ ΔΙΑΔΕΧΕΤΑΙ ΤΟΝ ΜΙΛΤΟ ΦΟΡΟΖΙΔΗ ΣΤΗ ΘΕΣΗ ΤΟΥ CEO

Διοικητικές αλλαγές αναμένονται το επόμενο διάστημα στην Lidl Ελλάς και Κύπρου, [όπως ενημερωθήκατε από την έκτακτη έκδοση του Fnb Daily της Παρασκευής](#).

Ο Γεώργιος Τοκατλής, σημερινός CEO της Lidl Δανίας, αναλαμβάνει από την 1η Μαρτίου 2027 τη διοίκηση της Lidl Ελλάς και της Lidl Κύπρου, διαδεχόμενος τον Μίλτο Φοροζίδη, ο οποίος μετακινείται εντός του ομίλου Schwarz.

Η αλλαγή θα ολοκληρωθεί στα τέλη Φεβρουαρίου 2027, με την παράδοση της προεδρίας της διοίκησης στον κ. Τοκατλή. Ο νέος επικεφαλής συμπληρώνει 21 χρόνια στην Lidl, έχοντας διατελέσει σε διοικητικές θέσεις στην Ελλάδα. Την τελευταία πενταετία εργάστηκε σε θέσεις ευθύνης στην Σκανδιναβία, με πιο πρόσφατη εκείνη του CEO στη Δανία.

"ΚΛΑΣΣΙΚΗ ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑ LIDL"

Η διαδοχή έρχεται έναν χρόνο μετά την ανάληψη καθηκόντων από τον Μίλτο Φοροζί-

δη, η οποία είχε εξαρχής ανακοινωθεί ως προσωρινή. Η τοποθέτησή του γνωστοποιήθηκε τον Νοέμβριο του 2025 και τέθηκε σε ισχύ την 1η Μαρτίου 2026, όταν ο προκάτοχός του, Martin Brandenburger, μετακινήθηκε στη θέση του CEO της Lidl Ιταλίας και Μάλτας, έπειτα από τέσσερα χρόνια στη διοίκηση Ελλάδας και Κύπρου.

Πριν αναλάβει CEO, ο κ. Φοροζίδης κατείχε τη θέση του Chief Operations Officer στις δύο αγορές. Κατά την ανακοίνωση της τοποθέτησής του είχε συμπληρώσει 15 χρόνια στην Lidl, με θητεία σε διοικητικές θέσεις στην Ελλάδα, την Δανία και την Γερμανία.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily πρόκειται για "κλασσική κινητικότητα εντός του οργανισμού", καθώς δεν είναι σπάνιο στελέχη να παίρνουν μεταθέσεις στο εξωτερικό εφ' όσον το επιθυμούν, στο πλαίσιο της προσωπικής τους ανάπτυξης.

Στέλλ Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Γεώργιος Τοκατλής

SME
D A I L Y

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



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

Με την αξιοπιστία της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

• ΡΟΔΑΚΙΝΑ

ΤΙ ΞΕΡΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΗ ΜΥΣΤΗΡΙΩΔΗ ΑΣΘΕΝΕΙΑ ΠΟΥ ΠΑΡΑΜΟΡΦΩΝΕΙ ΤΟΥΣ ΚΑΡΠΟΥΣ

Σε ανοιχτή πληγή για τους παραγωγούς αλλά και το σύνολο της αλυσίδας του συμπύρηνου κυρίως ροδάκινου στην Μακεδονία εξελίσσεται το φαινόμενο της παραμόρφωσης των καρπών πάνω στο δέντρο από μια μυστηριώδη ασθένεια η οποία έκανε την εμφάνισή της τα τελευταία χρόνια στην περιοχή.

ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΘΥΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΠΕΛΛΑ

Η αρχή έγινε από το νομό Πέλλας, όπου πριν από μια επταετία παρατηρήθηκε για πρώτη φορά μια έντονη αλλοίωση του καρπού στο στάδιο της ωρίμανσης και λίγο πριν τη συγκομιδή. Η παραμόρφωση αφορούσε το βιομηχανικό (συμπύρνηο) ροδάκινο και, όπως εξηγεί στο Fnb Daily ο γεωπόνος- γεωργικός σύμβουλος, Δημήτρης Μαντοκούδης, ουσιαστικά ακρήστευε τον καρπό δίνοντάς του όψη και υφή σφουγγαριού, με αποτέλεσμα να είναι ακατάλληλος ακόμα και για χυμό. Η δε ταχύτατη εξάπλωση της ασθένειας σήμαινε ότι ολόκληροι οπωρώνες προσβάλλονταν με ταχύτατους ρυθμούς, φέρνοντας τεράστιες ζημιές για τους παραγωγούς οι περισσότεροι εκ των οποίων προτίμησαν να ξηλώσουν τα δέντρα τους.

ΠΡΟΤΙΜΑΕΙ ΑΝΔΡΟ ΚΑΙ Α37

"Δεν έχουμε συγκεντρωτικά κι επίσημα στοιχεία για τις απώλειες σε δέντρα, ούτε και σε εισόδημα όμως είναι γεγονός ότι χωριά ολόκληρα καταστράφηκαν οικονομικά", σημειώνει ο κ. Μαντοκούδης, προσθέτοντας ότι η ασθένεια δείχνει... μια προτίμηση σε ποικιλίες, όπως η Α37 και η Άνδρος ενώ από τα πρώτα θύματά της ήταν χωριό Πλαγιάρι. Σύντομα ωστόσο η λίστα μεγάλωσε καθώς προστέθηκαν οι Αμπελιές, το Δαμιανό, το Αχλαδοχώρι. Τα τελευταία δύο χρόνια η ασθένεια έχει... περάσει και στο νομό Ημαθίας, τρομάζοντας τους παραγωγούς ενώ κάποια, ευτυχώς όχι ιδιαίτερα εκτεταμένα, κρούσματα έχουν εντοπισθεί και σε Βερίκοκα.

Η ΚΑΤΑΡΓΗΣΗ ΤΩΝ ΟΡΓΑΝΟΦΩΣΦΟΡΙΚΩΝ ΕΝΤΟΜΟΚΤΟΝΩΝ

Οι έρευνες που έχουν γίνει, με τη συνδρομή και του Μπενάκειου Φυτοπαθολογικού Ινστιτούτου, δεν έχουν δώσει μέχρι στιγμής ξεκάθαρη και τελεσίδικη επιστημονική εξήγηση. Ωστόσο, όπως εξηγεί ο κ. Μαντοκούδης, υπάρχουν πλέον ισχυρές ενδείξεις ότι το πρόβλημα οφείλεται σε ακάρεα και κατά



Δημήτρης Μαντοκούδης, Γεωπόνος- Γεωργικός Σύμβουλος

πάσα πιθανότητα συνδέονται με την κατάργηση- στο πλαίσιο κοινοτικών επιταγών- οργανοφωσφορικών εντομοκτόνων. "Τα εν λόγω σκευάσματα που υπήρχαν παλαιότερα στη φαρέτρα των παραγωγών ελέγχαν, με ταξί άλλων, και τους πληθυσμούς των ακάρεων", αναφέρει.

ΟΙ ΔΙΑΘΕΣΙΜΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

Ωστόσο, όπως ο ίδιος προσθέτει και παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχει κεντρική καθοδήγηση, αρκετοί γεωπόνοι σε συνεργασία με παραγωγούς έχουν αναπτύξει τεχνογνωσία με την οποία είναι δυνατό το φαινόμενο να αντιμετωπισθεί εγκαίρως ή και να προληφθεί. Η λύση που εφαρμόζεται από πολλούς είναι οι ψεκασμοί με θειάφι, θειασβεστίο και

αμπαμεκτίνες (σ.σ. η αμπαμεκτίνη ανήκει στα ακαρεοκτόνα).

"Το γεγονός ότι δεν υπάρχει καθοδήγηση, ούτε οδηγίες, πχ σε επίπεδο ΔΑΟΚ για τους δύο νομούς, σαφώς δεν βοηθάει καθόλου την κατάσταση γιατί πέραν των εφαρμογών καθαυτών, πολύ σημαντικό είναι επίσης το timing όπως επίσης και η έγκαιρη διάγνωση του προβλήματος", υπογραμμίζει ο κ. Μαντοκούδης.

Ο ίδιος συμπληρώνει ότι πρέπει να βρεθεί μια φόρμουλα και για την ενίσχυση των καλλιεργητών οι παραγωγές και τα δέντρα των οποίων καταστράφηκαν ολοσχερώς.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **ΒΑΛΜΑ**

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ, Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΕ ΑΕ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20% - ΣΤΑΘΕΡΗ Η ΤΙΜΗ ΤΗΣ ΦΕΤΑΣ ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

Σε ενίσχυση του αποτυπώματός της στο retail και διεύρυνση του παραγωγικού της οπλοστασίου προχωρά η τυροκομική επιχείρηση Βαλμά. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, η εταιρεία από την Παλαιχωρά Χαλκιδικής έχει αποφασίσει να προχωρήσει στον μετασχηματισμό της σε ΑΕ (σ.σ. σήμερα έχει τη μορφή ΟΕ), κίνηση που αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του 2026. Η μεταβολή αυτή, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, θα ακολουθηθεί από μια μεγάλη επένδυση πολλών € εκατ. για νέο εργοστάσιο, η οποία θα επιδιωχθεί να ενταχθεί σε κάποιο από τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά προγράμματα, με πλέον πιθανό τον Αναπτυξιακό Νόμο.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΑΝΩ ΤΩΝ €10 ΕΚΑΤ.

Το έργο αναμένεται να ξεπεράσει τα €10 εκατ. και έχει σκοπό να υποστηρίξει το αναπτυξιακό πλάνο της εταιρείας που, μεταξύ άλλων, προβλέπει την είσοδο σε περισσότερα σημεία του οργανωμένου λιανεμπορίου, την περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της στη μικρή λιανική αλλά και τη γεωγραφική επέκταση του πελατολογίου.

ΤΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΣΤΗ ΦΕΤΑ

Η εταιρεία συγκαταλέγεται αυτή τη στιγμή στους πλέον υπολογίσιμους παίκτες της αγοράς φέτας, με μερίδιο που σε πανελλαδικό επίπεδο φτάνει στο επτάμηνο το 5,1% σε όρους αξίας, αυξημένο κατά 0,4%, όπως επίσης και κατά 0,5% σε όρους όγκους. Στη συσκευασμένη φέτα τρέχει με ρυθμό σχεδόν τριπλάσιο της αγοράς καθώς στο επτάμηνο οι πωλήσεις είναι αυξημένες κατά 7,7% σε αξία, όταν η κατηγορία εμφανίζει ανάπτυξη 2,7%. Στοιχείο που έχει τη σημασία του είναι το γεγονός ότι βρίσκεται στο 21%

των καταστημάτων που πραγματοποιείται το 31% του τζίρου.

Στην Β. Ελλάδα το μερίδιό της στη φέτα ανερχόταν στο επτάμηνο στο 29,2% σε αξία και στο 25,6% σε όγκο, ποσοστά που τη φέρνουν στις κορυφαίες θέσεις της κατηγορίας.

DATA*

Τζίρος 2025: €24 εκατ.

Εκτιμώμενος τζίρος 2026: €30 εκατ.

Μερίδιο στη φέτα (πανελλαδικά): 5,1%

Μερίδιο στο κατσικίσιο τυρί (πανελλαδικά): 27,4%

*Ρεπορτάζ Fnb Daily

ΓΙΑΤΙ ΔΕΝ ΠΡΟΧΩΡΑ ΣΕ ΑΥΞΗΣΕΙΣ

Η θέση της εταιρείας στο σύνολο της αγοράς φέτας είναι πολύ πιθανό να ενισχυθεί περαιτέρω στους μήνες που απομένουν μέχρι την ολοκλήρωση του 2026, καθώς, όπως πληροφορείται το Fnb Daily, με αφορμή και τα 60α γενέθλια, η διοίκηση έχει αποφασίσει να κρατήσει αμετάβλητες τις τιμές της φέτας τουλάχιστον μέχρι τις 31/12/2026- δέσμευση που, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, έχει ήδη μεταφερθεί στους πελάτες της.

Η κίνηση αυτή έρχεται σε μια συγκυρία που με το πρόβιο γάλα να φλερτάρει ανοικτά με τα €2/κιλό, αρκετές επιχειρήσεις του κλάδου έχουν ήδη αποφασίσει ή προσανατολίζονται να προχωρήσουν σύντομα σε αυξήσεις τιμών. Από την πλευρά της Βαλμά, αναφέρεται ότι η απόφαση για σταθερές τιμές υποστηρίζεται οικονομοτεχνικά από το γεγονός ότι το προϊόν που πωλείται αυτό το διάστημα έχει τυροκομηθεί με γάλα που έχει αγο-

ρασθεί την προηγούμενη γαλακτοκομική περίοδο. Επιπλέον, υπογραμμίζει το σεβασμό της εταιρείας για τους πελάτες της (λιανέμπορους) αλλά και τους καταναλωτές, το εισόδημα των οποίων έχει συμπίεστεί.

ΗΓΕΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΣΤΟ ΚΑΤΣΙΚΙΣΙΟ

Πέραν της φέτας, η Βαλμά έχει σημαντικό ρόλο στην σαφώς μικρότερη σε μέγεθος αλλά ταχύτητα αναπτυσσόμενη αγορά του κατσικίσιου τυριού, με μερίδιο που σε πανελλαδικό επίπεδο φτάνει στο επτάμηνο του 2026 το 27,4%, αυξημένο κατά 4% σε όγκο και κατά 3,2% σε αξία, ενώ στη Β. Ελλάδα ανέρχεται σε 43%.

Την ώρα που η κατηγορία εμφανίζει στο επτάμηνο ανάπτυξη 17% η Βαλμάς έχει αυξήσει τις πωλήσεις της κατά 27%. Το Κοφινάκι (από 100% ελληνικό παστεριωμένο κατσικίσιο γάλα) ήταν ο πρωταγωνιστής στο περίπτερο με το οποίο η εταιρεία συμμετείχε φέτος στην Fancy Food.

ΣΥΝΟΜΙΛΙΕΣ ΜΕ ΒΑΖΑΑΡ

Η εταιρεία έχει παρουσία σε όλους σχεδόν τους μεγάλες αλυσίδες της χώρας, με την εξαίρεση το Bazaar, με την οποία έχουν γίνει συνομιλίες και δεν αποκλείεται το επόμενο διάστημα να υπάρξουν εξελίξεις. Επαφές ενδεχομένως να υπάρξουν και με τον Θανάπουλο, στον οποίο επίσης δεν έχει προσώψας παρουσιάσει.

ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Σε γεωγραφικό επίπεδο, ενισχύεται η θέση της στην Κεντρική Ελλάδα και δη στον Νομό Αττικής ενώ μια από τις περιοχές που φαίνεται να έχει εδραιωθεί είναι η Κρήτη. Το μερίδιό της στην τοπική αγορά φέτας φτάνει το 7% και η εκτίμηση είναι ότι του χρόνου θα υπερδιπλασιασθεί στο 17%, αξιοποιώντας τη διείσδυση μέσα στο 2026 σε νέα δίκτυα και αλυσίδες, όπως ΣΥΝΚΑ, Παυλάκη, Μυλωνάκη, CRM Αριάδνη και Φαιστός.

ΠΑΕΙ ΓΙΑ ΤΖΙΡΟ €30 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ

Η Βαλμά έκλεισε το 2025 με ζίρο €24 εκατ. και φέτος αναμένεται να φτάσει τα €30 εκατ.- εκτίμηση που, εφόσον επιβεβαιωθεί, θα ισοδυναμεί με ανάπτυξη 20%.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• **STARBUCKS - CHIPOTLE**

ΤΟ ΜΕΓΑ DEAL ΠΟΥ ΔΙΧΑΖΕΙ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ – ΤΑ ΥΠΕΡ ΚΑΙ ΤΑ ΚΑΤΑ ΜΙΑΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ-ΜΑΜΟΥΘ

Η Starbucks φέρεται να έχει εξετάσει το ενδεχόμενο εξαγοράς της Chipotle Mexican Grill, ωστόσο οι επενδυτές είναι διχασμένοι ως προς το αν μια συμφωνία τέτοιου μεγέθους θα ήταν επωφελής και για τις δύο εταιρείες. Ο κολοσσός του καφέ συνεργάζεται τους τελευταίους μήνες με συμβούλους για τη διαμόρφωση πρότασης εξαγοράς της αλυσίδας εστιατορίων fast-casual, σύμφωνα με δημοσίευμα των Financial Times, το οποίο επικαλείται πηγές με γνώση του θέματος.

Εάν η Starbucks εξαγόραζε την Chipotle, θα συνδύαζε δύο από τις μεγαλύτερες αλυσίδες εστίασης στις ΗΠΑ. Με ετήσιες πωλήσεις περίπου \$31 δισ. στην εγχώρια αγορά, η Starbucks είναι η δεύτερη μεγαλύτερη αλυσίδα στις ΗΠΑ βάσει πωλήσεων. Η Chipotle καταλαμβάνει την έβδομη θέση, με ετήσιες πωλήσεις άνω των \$11 δισ. σε ολόκληρο το δίκτυό της στην αμερικανική αγορά.

Σε δημοσίευμα του CNBC αναλύονται τα υπέρ και τα κατά ενός πιθανού deal των δύο εταιρειών.

ΓΙΑΤΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΕΧΕΙ ΝΟΗΜΑ

Το ιστορικό του Niccol

Ο διευθύνων σύμβουλος της Starbucks, Brian Niccol, γνωρίζει πολύ καλά την Chipotle. Πριν ενταχθεί στην εταιρεία καφέ το 2024, ήταν διευθύνων σύμβουλος της Chipotle για περισσότερα από έξι χρόνια. Υπό την ηγεσία του, η αλυσίδα μεξικανικής κουζίνας ανέκαμψε, ξεπερνώντας μια σειρά περιστατικών τροφιμογενών λοιμώξεων που είχαν εξελιχθεί σε σοβαρή κρίση για την εταιρεία.

Μετά την αποχώρηση του Niccol, η επισκεψιμότητα στα εστιατόρια της Chipotle μειώθηκε το 2025, καθώς οι καταναλωτές που ήταν πιο προσεκτικοί με τις δαπάνες τους επισκέπτονταν τα καταστήματά της λιγότερο συχνά, παρόλα αυτά, οι δυσκολίες του 2025 έχουν οδηγήσει τη μετοχή να διαπραγματεύεται σε επίπεδο περίπου 20% χαμηλότερο. Από την αποχώρηση του Niccol, η μετοχή έχει χάσει περίπου το 40% της αξίας της.

Η δημιουργία της επόμενης Yum Brands



Brian
Niccol,
CEO,
Starbucks

Ένα πιθανό deal θα μπορούσε να οδηγήσει στη δημιουργία ενός νέου ομίλου εστίασης, στα πρότυπα των Yum Brands, Restaurant Brands International και Inspire Brands, η οποία υποστηρίζεται από την επενδυτική εταιρεία Roark Capital.

Οι εταιρείες εστίασης με πολλαπλά εμπορικά σήματα διαθέτουν μεγαλύτερη διαφοροποίηση δραστηριοτήτων, κάτι που μπορεί να τις καθιστά ελκυστικότερες για τους επενδυτές. Παρότι η Starbucks είναι πολύ μεγαλύτερη αλυσίδα από την Chipotle, η δραστηριοποίησή τους σε διαφορετικές κατηγορίες της αγοράς σημαίνει ότι οι αδύναμες επιδόσεις της μίας θα μπορούσαν να αντισταθμιστούν από την ανάπτυξη της άλλης.

Επιπλέον, η Starbucks θα μπορούσε να βοηθήσει την Chipotle να αναπτυχθεί ταχύτερα στις διεθνείς αγορές. Η αλυσίδα μεξικανικής κουζίνας διαθέτει μόλις περίπου 100 καταστήματα εκτός ΗΠΑ, ενώ η Starbucks έχει περίπου 23.000 καταστήματα εκτός της αμερικανικής αγοράς. Άλλοι όμιλοι εστίασης έχουν ήδη δείξει τον δρόμο για μια τέτοια στρατηγική. Η Yum έχει αξιοποιήσει τη διεθνή εμπειρία της από τις KFC και Pizza Hut για να επεκτείνει την Taco Bell εκτός ΗΠΑ. Αντίστοιχα, η Restaurant Brands έχει αξιοποιήσει τη διεθνή τεχνογνωσία της Burger King για να διευρύνει τη διεθνή παρουσία της

Popeyes.

Συνέργειες

Σε κάθε στρατηγική εξαγορά, οι επενδυτές προσδοκούν συνέργειες που να δικαιολογούν το τίμημα και να εξηγούν γιατί η συμφωνία έχει επιχειρηματική λογική.

Η συνένωση της Starbucks και της Chipotle θα μπορούσε να δημιουργήσει περιθώρια περικοπής δαπανών, όπως μέσω της κατάργησης ορισμένων θέσεων εργασίας.

Οι δύο αλυσίδες έχουν επίσης σημαντική γεωγραφική επικάλυψη ως προς τις τοποθεσίες των καταστημάτων τους στις ΗΠΑ. Σύμφωνα με σημείωμα του αναλυτή της Stephens, Jim Salera, περίπου το 90% των εστιατορίων της Chipotle βρίσκεται σε απόσταση μικρότερη του ενός μιλίου από κάποιο κατάστημα Starbucks.

Επίσης, και οι δύο εταιρείες θα μπορούσαν να επωφεληθούν από τον κοινό σχεδιασμό και την ανάπτυξη ακινήτων, καθώς και από τη βελτίωση της λειτουργικής τους αποδοτικότητας.

Ωστόσο, η ακίνητη περιουσία δεν είναι ο μόνος τομέας στον οποίο παρουσιάζεται επικάλυψη. Πολλοί πελάτες της Starbucks επισκέπτονται επίσης τα εστιατόρια της Chipotle. Εάν οι δύο αλυσίδες αποτελούσαν ενιαία εταιρική οντότητα, θα μπορούσαν να αξιοποιήσουν αυτή την κοινή πελατειακή βάση μέσω ενός ενιαίου προ-

γράμματος επιβράβευσης, όπως πρότεινε ο Salera.

Συμβατότητα των επιχειρηματικών μοντέλων

Σε αντίθεση με πολλούς μεγάλους ομίλους εστίασης, τόσο η Chipotle όσο και η Starbucks διαχειρίζονται απευθείας τα περισσότερα από τα καταστήματά τους στις ΗΠΑ, αν και η Starbucks διαθέτει επίσης χιλιάδες καταστήματα στην εγχώρια αγορά της που λειτουργούν με άδειες χρήσης του εμπορικού της σήματος.

Αυτό αποτελεί σημαντική διαφορά σε σχέση με τον προηγούμενο στρατηγικό ιδιοκτήτη της Chipotle, τη McDonald's, ο οποίος λειτουργεί τη συντριπτική πλειονότητα των εστιατορίων του στις ΗΠΑ μέσω franchisees.

ΓΙΑΤΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΝΟΗΜΑ

Η συνεχιζόμενη προσπάθεια ανάκαμψης της Starbucks

Ο Niccol εντάχθηκε στη Starbucks πριν από περισσότερα από δύο χρόνια, με αποστολή να αναστρέψει την πορεία της προβληματικής αλυσίδας καφέ. Οι πρώτες ενδείξεις δείχνουν ότι οι προσπάθειές του έχουν βελτιώσει τις επιδόσεις της εταιρείας στις ΗΠΑ, αλλά η διαδικασία δεν έχει ολοκληρωθεί.

"Η Starbucks εξακολουθεί να υλοποιεί τη στρατηγική αναστροφής της πορείας της, και η εξαγορά της Chipotle θα μπορούσε να απορροφήσει σημαντικό χρόνο από τα ανώτατα διοικητικά στελέχη, για ζητήματα χρηματοδότησης, ενσωμάτωσης, οργανωτικής δομής, συστημάτων και προσωπικού" ανέφερε ο αναλυτής της BTIG, Pete Saleh, αναρωτώμενος "γιατί να προχωρήσει η εταιρεία σε μία ακόμη σημαντική στρατηγική πρωτοβουλία προτού αποδείξει ότι μπορεί να επιτύχει βιώσιμη ανάκαμψη των περιθωρίων κέρδους της;"

Το τίμημα της εξαγοράς

Η προσπάθεια αναστροφής της πορείας της Starbucks έχει επίσης αποδειχθεί δαπανηρή. Η εταιρεία επενδύει σημαντικά ποσά στο προσωπικό, στις ανακαινίσεις των καταστημάτων και στον εξοπλισμό τους, με στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης και της συνολικής εμπειρίας των πελατών. Ακόμη και οι περικοπές θέσεων εργασίας και το κλείσιμο καταστημάτων, τα οποία



αναμένεται να μειώσουν το κόστος μακροπρόθεσμα, έχουν επιβαρύνει τα τριμηνιαία οικονομικά αποτελέσματα. Η εξαγορά της Chipotle, ωστόσο, θα απαιτούσε ακόμη μεγαλύτερες δαπάνες.

Η αναλύτρια της William Blair, Sharon Zackfia, εκτίμησε ότι ο δείκτης μόχλευσης της Starbucks θα εκτοξευόταν περίπου στις έξι φορές, εάν η εταιρεία κατέβαλλε τίμημα με προσαύξηση 20% έναντι της χρηματιστηριακής αξίας της Chipotle και χρηματοδοτούσε τη δυνητική συμφωνία κυρίως μέσω δανεισμού. Μια συμφωνία εξαγοράς με ανταλλαγή μετοχών δεν θα επιβάρυνε τα κέρδη στον ίδιο βαθμό, αν και, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Zackfia, θα εξακολουθούσε να μειώνει τα κέρδη ανά μετοχή κατά περίπου 10% λόγω της αύξησης του αριθμού των μετοχών.

Η εμπειρία του Niccol

Τόσο στην Chipotle όσο και στη Starbucks, ο Niccol ανέλαβε την αποστολή να αναστρέψει την πορεία αλυσίδων εστίασης που αντιμετώπιζαν δυσκολίες.

Ωστόσο, η μέχρι σήμερα εταιρική του εμπειρία δεν τον έχει προετοιμάσει απαραίτητα για μια συμφωνία τέτοιου μεγέθους. Η συγχώνευση δύο κολλοσιαίων εταιρειών εστίασης θα ήταν ένα εξαιρετικά σύνθετο εγχείρημα, το οποίο θα μπορούσε

να αποβεί εις βάρος της αυτοτελούς επιτυχίας και των δύο εμπορικών σημάτων. Οι εταιρείες εστίασης που διαχειρίζονται δύο εμπορικά σήματα συχνά δυσκολεύονται να διατηρήσουν την αύξηση των πωλήσεων στα καταστήματα που λειτουργούν για τουλάχιστον ένα συγκρίσιμο χρονικό διάστημα, έγραψε σε σημείωμά του προς τους πελάτες ο αναλυτής της Citi Research, Jon Tower. Επιπλέον, όπως ανέφερε, οι εργαζόμενοι στο εσωτερικό των εταιρειών τείνουν συνήθως να προσανατολίζονται προς το εμπορικό σήμα που θεωρείται ότι έχει καλύτερες επιδόσεις ή προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες επαγγελματικής εξέλιξης.

Παρότι το μέγεθος της συμφωνίας θα καθιστούσε την εξαγορά μοναδική, ο κλάδος της εστίασης διαθέτει ήδη πολλά παραδείγματα συγχωνεύσεων και εξαγορών που δεν απέδωσαν τα αναμενόμενα οφέλη για καμία από τις δύο πλευρές. Το πιο πρόσφατο παράδειγμα αφορά την Jack in the Box, η οποία εξαγόρασε την Del Taco το 2022, σε μια συμφωνία αξίας περίπου \$585 εκατ. Σχεδόν τρία χρόνια αργότερα, η Jack in the Box πούλησε την Del Taco σε έναν franchisee έναντι περίπου \$119 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **PEPSICO (ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ)**

ΝΕΕΣ ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΑΣΗ ΔΥΝΑΜΕΙ ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΟΥ CEO

Σε νέες περικοπές δαπανών προσανατολίζεται η PepsiCo, επιδιώκοντας να βελτιώσει τις επιδόσεις της στην Βόρεια Αμερική, όπου οι δραστηριότητές της εξακολουθούν να επιβαρύνουν την κερδοφορία. Τα μέτρα αναμένεται να αρχίσουν να εφαρμόζονται τους επόμενους μήνες, με έμφαση στον περιορισμό των επικαλύψεων και των μη απαραίτητων εξόδων.

“Οτιδήποτε δεν συνδέεται με την ανάπτυξη δεν θα έχει θέση στην εταιρεία”, δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος, Ramon Laguarta, υπογραμμίζοντας την ανάγκη αυστηρότερης διαχείρισης του κόστους. Η Βόρεια Αμερική αντιπροσώπευε περίπου το 56% των καθαρών εσόδων της PepsiCo, τα οποία διαμορφώθηκαν σε \$25,27 δισ. το γ' τρίμηνο.

ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ

Παράλληλα, η εταιρεία σχεδιάζει αυξήσεις τιμών σε ορισμένα προϊόντα πατατάκιων, επικαλούμενη το υψηλότερο ενεργειακό και αγροτικό κόστος. Η κίνηση διαφοροποιείται από την απόφαση του Φεβρουαρίου για



Ramon Laguarta, CEO, PepsiCo

μειώσεις τιμών έως 15% σε προϊόντα όπως τα Doritos, με στόχο την προσέλκυση καταναλωτών που είχαν περιορίσει τις δαπάνες τους λόγω πληθωρισμού.

Οι περικοπές αναμένεται να χρηματοδοτήσουν επενδύσεις σε κατηγορίες με αναπτυξιακές προοπτικές, όπως τα λειτουργικά τρόφιμα και τα προϊόντα με βελτιωμένο διατροφικό προφίλ. Η PepsiCo εμφανίζεται ικανοποιημένη από την πορεία νέων προϊόντων, μεταξύ των οποίων τα Doritos Protein,

τα Lay's με ελαιόλαδο και το Gatorade με λιγότερη ζάχαρη και χωρίς τεχνητά πρόσθετα.

ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΣΤΑ SNACKS - ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΑ ΠΟΤΑ

Οι όγκοι πωλήσεων αλμυρών snacks στις ΗΠΑ αυξάνονται για τέσσερα συνεχόμενα τρίμηνα, ενώ η εταιρεία ενίσχυσε το μερίδιό της σε κατηγορίες όπως τα πατατάκια, τα δι-ογκωμένα σνακ και τα προϊόντα ρυζιού. Θετικές τάσεις καταγράφονται επίσης στα ενεργειακά ποτά, στα προϊόντα ενυδάτωσης και στα αναψυκτικά χωρίς ζάχαρη.

Ωστόσο, οι όγκοι πωλήσεων ποτών στην Βόρεια Αμερική υποχώρησαν κατά 2% το τρίτο τρίμηνο, ενώ οι συνολικοί όγκοι στην περιοχή παρέμειναν αμετάβλητοι.

Παρά τις ενδείξεις βελτίωσης, ο Laguarta τόνισε ότι η εταιρεία θα συνεχίσει να κινείται με στόχο τη βιώσιμη ανάκαμψη. Στο πλαίσιο αυτό, η PepsiCo αναθεώρησε προς τα κάτω την πρόβλεψή της για την οργανική αύξηση των εσόδων, στο περίπου 3%, από το προηγούμενο εύρος 2%-4%.

• Debrief •

ΑΝΑΖΗΤΩΝΤΑΣ ΤΗ ΔΙΑΨΕΥΣΗ

Άλλο θέμα επρόκειτο να απασχολήσει τη στήλη σήμερα, αλλού μας πήγε η ζωή, που λέει και το τραγούδι. Σύμφωνα, με έκτακτη επικαιρότητα χθες στις 6 το απόγευμα, από τα μεγαλύτερα διεθνή ΜΜΕ, ο D. Trump ανακοίνωσε ενεργειακή εκκευρία μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας. Δηλαδή οι δύο χώρες δεν θα χτυπάνε ενεργειακές υποδομές.

“Με άμεση ισχύ, κηρύσσεται “ενεργειακή εκκευρία” στον πόλεμο μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας. Και οι δύο πλευρές έχουν συμφωνήσει. Μην την παραβιάσετε! Σας ευχαριστούμε για την προσοχή που δείξατε στο θέμα αυτό”, [έγραψε ο D. Trump στο Truth Social](#).

Η πρώτη αντίδραση ήταν ανακούφιση. Σκέφτηκα πως το να αρθεί ένας παράγοντας αβεβαιότητας από το παγκόσμιο ενεργειακό πρόβλημα, δεν το λες και λίγο.

Στη συνέχεια, όμως, έψαξα... τη διάψευση. Ενστικτωδώς ήμουν σίγουρος ότι κάποια από τις δύο πλευρές ή και οι δύο θα έχουν διαψεύσει τη δήλωση Trump. Κακοπροαίρετος, θα πει κανείς. Μπορεί. Ούτως ή άλλως η γνώμη μου μάλλον δεν επηρεάζει την... Ουάσιγκτον.

Ωστόσο εδώ υπάρχει ένα πρόβλημα: Τα τελευταία χρόνια κανείς δεν μπορεί να πει με βεβαιότητα τί ισχύει και τί δεν ισχύει με την αμερικανική πολιτική. Οι δασμοί είναι τόσο και ισχύουν για τα τάδε προϊόντα. Ωστόσο μπορεί να αλλάξουν με μια ανάρτηση. Οι δι-άφορες συγκρούσεις έχουν τερματιστεί καμιά δεκαριά φορές, αλλά τελικά συνεχίζονται. Ο λόγος των ΗΠΑ ήταν για δεκαετίες κανόνες. Όταν έλεγε κάτι ο εκάστοτε Αμερικανός πρόεδρος αγορές, επιχειρήσεις, πολιτικοί, ανταγωνιστές, σύμμαχοι, φίλοι και

εχθροί ήξεραν ότι αυτό είναι, ισχύει. Και κάπως έτσι υπήρχε “προβλεψιμότητα”, η απαραίτητη συνθήκη για να προχωράνε τα πράγματα μπροστά.

Πλέον κυρίαρχο στοιχείο είναι η αβεβαιότητα. Μία δήλωση σήμερα ρίχνει το Brent, μόνο και μόνο για να διαψευστεί την επόμενη ημέρα και να ξανανέβει. Και πάλι από την αρχή, σε ένα μόνιμο γαϊτανάκι σκωτσέζικου ντουζ. Δεν γνωρίζουμε κατά πόσο η εκκευρία που ανακοίνωσε ο D. Trump ισχύει. Μακάρι. Το γεγονός, όμως, ότι πλέον όταν μιλάει ο Πρόεδρος των ΗΠΑ δεν μπορείς να είσαι σίγουρος για το κατά πόσον ισχύουν αυτά που λέει δεν είναι... ωραίο. Ούτε για τον ρόλο των ΗΠΑ στον κόσμο, ούτε και για τον κόσμο.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• **COCA - COLA**

ΕΠΑΝΕΡΧΕΤΑΙ ΣΤΟ ΠΡΟΣΚΗΝΙΟ Η ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ COSTA COFFEE

Η Coca-Cola επιδιώκει να απεμπλακεί από την επένδυσή της στην Costa Coffee, την οποία εξαγόρασε έναντι \$5 δισ., μετά την αποτυχία διαδικασίας πώλησης που πραγματοποιήθηκε νωρίτερα φέτος, σύμφωνα με δημοσίευμα του Semafor, το οποίο επικαλείται πρόσωπα με γνώση της υπόθεσης. Η Coca-Cola είχε εγκαταλείψει τα σχέδια πώλησης της Costa Coffee στις αρχές του έτους, καθώς οι προσφορές που υπέβαλαν εταιρείες ιδιωτικών κεφαλαίων (private equity) ήταν χαμηλότερες από τις προσδοκίες της. Όπως είχαν

μεταδώσει τον Ιανουάριο οι Financial Times, ο αμερικανικός κολοσσός των αναψυκτικών αποφάσισε τότε να αποσύρει τη διαδικασία πώλησης της βρετανικής αλυσίδας καφέ.

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ

Η Coca-Cola εξαγόρασε την Costa Coffee το 2018 έναντι \$5,1 δισ., στο πλαίσιο της στρατηγικής της για διεύρυνση της παρουσίας της στην αγορά των ροφημάτων, με έμφαση σε κατηγορίες που θεωρούνται πιο υγιεινές.



Σύμφωνα με το Semafor, τουλάχιστον ένας στρατηγικός επενδυτής εξέτασε το ενδεχόμενο εξαγοράς της Costa Coffee, αλλά τελικά δεν προχώρησε, λόγω ζητημάτων που σχετίζονταν με την αποτίμηση της επένδυσης και τη στρατηγική σκοπιμότητα της συμφωνίας.

Μέχρι στιγμής, δεν έχει αποφασηθεί ποιο τίμημα θα μπορούσε να ζητήσει η Coca-Cola για την Costa Coffee, εφόσον αποφασίσει να επαναφέρει την αλυσίδα στην αγορά προς πώληση.

Business Maker

ΔΕΥΤΕΡΕΣ ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΟΛΩΝΑΚΙ ΚΑΙ ΤΟ ΔΙΑΣΗΜΟ GALLAGHER'S – ΤΟ... ΑΓΚΑΘΙ

Στο Κολωνάκι φαίνεται πως καταλήγει, εκτός συγκλονιστικού απροόπτου, το διάσημο Gallagher's Steakhouse της Νέας Υόρκης, το οποίο ετοιμάζεται να κάνει το ντεμπούτο του στην ελληνική αγορά, [όπως σας είχαμε ενημερώσει](#). Και μάλιστα σε ένα σημείο που έχει συνδεθεί με την παρουσία των TGI Friday's. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, η συμφωνία μεταξύ της Pax Hospitality της οικογένειας Ξενόπουλου και του αμερικανικού σχήματος έχει επιτευχθεί εδώ και περίπου έναν χρόνο. Το πραγματικό ερώτημα ήταν εξαρχής η τοποθεσία. Πλέον, οι πιθανότητες να επιλεγεί το ακίνητο της Νεοφύτου Βάμβα, από όπου τα Friday's μετακομίζουν στην Τσακά-

λωφ, αγγίζουν το 99%. Υπάρχει, ωστόσο, ένας προβληματισμός που εξακολουθεί να απασχολεί τους εμπλεκόμενους. Και αυτός αφορά την εποχικότητα του Κολωνακίου. Παρά την υψηλή αγοραστική δύναμη του κοινού του, η περιοχή εμφανίζει έντονη υποχώρηση της εμπορικής και νυχτερινής κίνησης τους καλοκαιρινούς μήνες. Ουσιαστικά αδειάζει, την ώρα που άλλες περιοχές της Αθήνας επωφελοούνται από την τουριστική άνθηση. Το Κολωνάκι, όπως επισημαίνουν οι ίδιες πηγές, δεν έχει καταφέρει να μπει δυναμικά στον τουριστικό χάρτη της πρωτεύουσας. Κάτι που προβληματίζει ιδιαίτερα για ένα premium εστιατόριο με υψηλές λειτουργικές απαιτήσεις.

Πάντως, η διοίκηση της Pax Hospitality σχεδιάζει να προσαρμόσει το concept στα ελληνικά δεδομένα, κυρίως όσον αφορά τις τιμές. Σε αντίθεση με την Αμερική, όπου ένας λογαριασμός μπορεί να ξεπεράσει τα €100 ανά άτομο, στην Αθήνα η επιδίωξη είναι να υπάρχουν επιλογές ακόμη και κοντά στα €60. Ανάλογη προσαρμογή θα γίνει και στο μενού, το οποίο δεν θα περιορίζεται στις αμερικανικές κοπές κρέατος. Θα περιλαμβάνει επίσης επιλογές από την Αυστραλία, την Ευρώπη και τη Λατινική Αμερική, επιχειρώντας να απευθυνθεί σε ευρύτερο κοινό χωρίς να χάσει τον premium χαρακτήρα του. Για την ιστορία το Gallagher's το 2027 συμπληρώνει έναν αιώνα ιστορίας...

ΓΑΛΑΚΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ: ΤΟ ΝΕΟ ΧΡΥΣΑΦΙ ΚΑΙ Η ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΣΤΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ

Δύο λέξεις φαίνεται πως θα καθορίσουν το μέλλον της παγκόσμιας γαλακτοβιομηχανίας. Πρωτεΐνη και Τεχνητή Νοημοσύνη. Η πρώτη αλλάζει τις καταναλωτικές συνήθειες και η δεύτερη τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν τα εργοστάσια. Και οι δύο δημιουργούν νέες ευκαιρίες για έναν κλάδο που πριν από λίγα χρόνια αρκετοί θεωρούσαν ότι απειλείται από την επέλαση των φυτικών υποκατάστατων. Η εικόνα που μεταφέρει ο Ludovic Meilhac, εταίρος της McKinsey και γνώστης της διεθνούς αγοράς γαλακτοκομικών, είναι αποκαλυπτική. Οι καταναλωτές αναζητούν ολοένα περισσότερο προϊόντα υψηλής περιεκτικότητας σε πρωτεΐνη, ενώ οι βιομηχανίες επενδύουν

σε τεχνολογίες που βελτιώνουν την παραγωγικότητα και περιορίζουν τις αποκλίσεις στην ποιότητα. Η πρωτεΐνη έχει εξελιχθεί σε ισχυρό εμπορικό όπλο. Το ελληνικό στραγγιστό γιαούρτι άνοιξε τον δρόμο, ακολούθησε το γάλα υπερδιήθησης και πλέον νέες κατηγορίες διεκδικούν μερίδιο από την αυξανόμενη ζήτηση. Από το ισλανδικό skyr μέχρι τα ροφήματα καφέ με αφρό πρωτεΐνης. Ακόμη και το ξεχασμένο cottage cheese γνώρισε εντυπωσιακή επιστροφή χάρη στο TikTok, αναγκάζοντας παραγωγούς να επεκτείνουν γραμμές παραγωγής που είχαν μείνει στάσιμες επί δεκαετίες. Την ίδια στιγμή, η Τεχνητή Νοημοσύνη περνά από τα γραφεία στα εργοστάσια. Ανα-

λύοντας δεδομένα θερμοκρασίας, πίεσης και οξύτητας, βοηθά τις επιχειρήσεις να ελέγχουν καλύτερα τη ζύμωση και να εξασφαλίζουν σταθερή ποιότητα παρά τις φυσικές διακυμάνσεις του γάλακτος. Το επενδυτικό ενδιαφέρον αποτυπώνεται και στους αριθμούς. Μόνο την τελευταία τριετία, οι αμερικανικές γαλακτοβιομηχανίες επένδυσαν \$13 δισ. σε νέες παραγωγικές εγκαταστάσεις. Και κάτι ακόμη. Στις ΗΠΑ περίπου δύο στους τρεις καταναλωτές επιλέγουν αποκλειστικά γαλακτοκομικά, ενώ λιγότεροι από 5% καταναλώνουν μόνο φυτικά υποκατάστατα. Μια ανατροπή που εξηγεί γιατί οι βιομηχανίες ξαναβλέπουν το μέλλον με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση.

Business Insight

Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΣΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΕΝ ΑΝΗΣΥΧΕΙ

Το ενδεχόμενο κρίσης στην αγορά ευρωπαϊκών ομολόγων, με επίκεντρο την Γαλλία, έχει πάψει να είναι θεωρητικό. Εξέλιξη που αποτυπώνεται, ήδη, στις αγορές μετοχών, κρατικών (και εταιρικών) ομολόγων, σε ασφάλιστρα κινδύνου και προθεσμιακά συμβόλαια. Επιβεβαιωμένο και με βάση τα τελευταία στοιχεία (του Bloomberg) το **δημόσιο χρέος της δεύτερης μεγαλύτερης οικονομίας της Ευρώπης ήταν €3,595 τρισ. τέλος Ιουνίου (στο 119% του ΑΕΠ)**. Συνεχίζει δε να αυξάνεται με αρνητικές προοπτικές για τη δημοσιονομική σταθερότητα της χώρας, ασκώντας πιέσεις στα spreads των κρατικών ομολόγων της Ευρωζώνης. **Παράλληλα από €12 δισ. εταιρικών ομολόγων με διαβάθμιση/αξιολόγηση καλύτερη του γαλλικού Δημοσίου αρχές του 2026, έχουν φτάσει στα €215 δισ.** Πρακτικά είναι σε διαπραγμάτευση ως ασφαλέστερα των κρατικών, δηλαδή 18 φορές πάνω από τον Ιανουάριο, μετά από συνεχές "ξεπούλημα" κρατικών τίτλων. Με τα μέτωπα Ουκρανίας, Μέσης Ανατολής ανοικτά, θεωρείται σχεδόν βέβαιο πως **ενεργειακά κόστη, πληθωρισμός θα συνεχίσουν να επιβαρύνουν την οικονομία, τις επιχειρήσεις τον Οκτώβριο**. Και βλέπουμε. Κρίσιμος παράγοντας, η κατάσταση στα δύο μέτωπα και δη του Περσικού απ' όπου πυροδοτείται ο υψηλός/επίμονος πληθωρισμός, που με τη σειρά του ενεργοποιεί εκτεταμένες πωλήσεις στις αγορές ομολόγων. Το ενδεχόμενο αποκλιμάκωσης μικρό, καθώς οι τιμές του πετρελαίου συγκρατήθηκαν μέχρι τελευταία επειδή το Πεκίνο περιόρισε στο μισό τις εισαγωγές πετρελαίου. Πλέον, στις Βρυξέλλες εύχονται να είναι ελαφρύς ο χειμώνας, μόνο που στις αγορές δεν αρκούν οι ευχές. **Τί σημαίνει ένα ξεπούλημα σε κρατικά ομόλογα;** Κατ' αρχήν επιβάρυνση για τις τράπεζες που έχουν έκθεση σε τίτλους (κρατικού) χρέους, κίνδυνος που προσμετρήθηκε στη διόρθωση μετοχών γαλλικών τραπεζών (**BNP Paribas,**

Credit Agricole, Societe Generale, Groupe BPCE e.t.c). Σύμφωνα με την ECB (SSM) η έκθεση τους σε **γαλλικούς κρατικούς τίτλους (Obligation Assimilable du Tresor/OATs)** κυμαίνεται συνήθως μεταξύ **15% και 30% του κεφαλαίου τους (CET1)**. Μεγάλο μέρος αυτών των ομολόγων τηρείται σε τιμές κτήσης (amortised cost), γεγονός που περιορίζει την άμεση μετακύλιση των διακυμάνσεων της αγοράς στα ρυθμιστικά κεφάλαια των τραπεζών (για την ώρα). Ωστόσο, εξαιτίας της ανησυχίας των αγορών για το γαλλικό δημοσιονομικό έλλειμμα (που υπερβαίνει το 5% του ΑΕΠ) και την πολιτική αβεβαιότητα, το **κόστος ασφάλισης έναντι αθέτησης (CDS)**. Ειδικότερα για τις **Société Générale και BNP Paribas** είναι τέτοια η άνοδος (επιβάρυνση) που πλέον ξεπερνά το **κόστος άλλων μεγάλων ευρωπαϊκών τραπεζών, λ.χ. Deutsche Bank**. Επί της ουσίας η υπερτίμηση που απαιτείται για την διακράτηση γαλλικού χρέος έναντι των γερμανικών ομολόγων (bund) άγγιξε την περασμένη εβδομάδα το υψηλότερο επίπεδο από το 2011. Μάλιστα, το spread των OATs έναντι των γερμανικών ξεπέρασε για πρώτη φορά το κόστος ασφάλισης έναντι χρεοκοπίας (CDS) για τρεις μεγάλες γαλλικές τράπεζες, για πρώτη φορά από την περίοδο της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης. **Ισπανικές, Ιταλικές, Γερμανικές τράπεζες έχουν μικρότερη ή μεγαλύτερη έκθεση σε γαλλικά κρατικά ομόλογα,** με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για το κόστος για παράδειγμα πληρωμής τους (εξαγοράς). Προφανές πως η διαφορά (αρνητική) απόδοσης ενός ομολόγου εγγράφεται επιβαρυντικά στο χαρτοφυλάκιο του κατόχου, στον ισολογισμό λ.χ. της τράπεζας. Πρόκειται για ένα αλληλοσυνδεόμενο σύστημα, που **εάν πέσει το πρώτο νότιο (γαλλικό χρέος) θα αρχίσει να παρασύρει και άλλα (χωρών της Ευρωζώνης).** **Ποια είναι η κατάσταση για το εγχώριο τραπεζικό σύστημα:** οι τέσσερις συστημικοί όμιλοι είχαν €91,4 δισ.

(στοιχεία εξαμήνου) από €82,3 δισ. (τέλος χρήσης 2025). Περί τα €36 δισ. αφορούν σε ελληνικό χρέος (ομόλογα, έντοκα), άλλα €42 δισ. σε χρέος τρίτων (χωρών) με **τα €6,2 δισ. επενδεδυμένα σε γαλλικά κρατικά ομόλογα** (στοιχεία 30/6) ενώ σημαντικές αγορές (ιταλικών, ισπανικών) πραγματοποιήθηκαν κατά το ίδιο διάστημα. **Όμως, το μεγαλύτερο μέρος της έκθεσης τους περί τα €77,5 δισ. είναι περασμένα στο αποσβεσμένο κόστος** (σ.σ. δηλαδή ποσοστό περίπου 82% του χαρτοφυλακίου). Τι σημαίνει αυτό; Οι καθημερινές μεταβολές στις τιμές δεν περνούν αυτομάτως στη λογιστική αξία αυτών των τίτλων. Στην περίπτωση δε που η τράπεζα διακρατήσει τα ομόλογα μέχρι την λήξη τους μπορεί να εισπράξει τόκους. Αναλυτικότερα, το χαρτοφυλάκιο που έχει η **Eurobank** είναι €29,1 δισ. με τα περίπου €23,6 δισ. σε amortized cost (σε ποσοστό 81%). Αντίστοιχα για **Εθνική** είναι σε €24,5 δισ. με €19,5 δισ. (79,6%), για **Πειραιώς** σε €21,2 δισ. με €16,8 δισ. (79,2%) και για **Alpha Bank** σε €19,3 δισ. με €17,6 δισ. (κατά 91% στο αποσβεσμένο κόστος). (*) με τιμές κλεισίματος Παρασκευής, **η απόδοση του 10ετούς της Γαλλίας ήταν στο 4,843%**, της Ιταλίας στο 4,580%, της Ισπανίας στο 4,096%, της **Ελλάδας στο 4,41 %** έναντι 3,4695 του 10ετούς της Γερμανίας (ομολόγου σημείου αναφοράς). (σ.σ.) **Το αποσβεσμένο κόστος (amortized cost)** είναι το ποσό με το οποίο επιμετρείται ένα χρηματοοικονομικό περιουσιακό στοιχείο ή υποχρέωση κατά την αρχική αναγνώριση, προσαρμοσμένο ως εξής: μείον τις αποπληρωμές κεφαλαίου, συν ή μείον τη σωρευμένη απόσβεση (με τη μέθοδο του πραγματικού επιτοκίου) οποιασδήποτε διαφοράς μεταξύ του αρχικού ποσού και του ποσού λήξης (π.χ. προμήθειες, έξοδα έκδοσης, έκδοση κάτω ή υπέρ του άρτιου), και μείον τυχόν προβλέψεις για απομείωση ή αναμενόμενες πιστωτικές ζημιές.

• MY MARKET

"ΚΕΡΔΙΖΩ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ": Η ΝΕΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΜΕ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗΣ

Σε συνδυαστικές προσφορές, εκπτώσεις και δώρα για προϊόντα καθημερινής κατανάλωσης εστιάζει η νέα εμπορική πρωτοβουλία "Κερδίζω Καθημερινά" των My market, με στόχο την ενίσχυση των επιλογών εξοικονόμησης για τους καταναλωτές. Η πρωτοβουλία περιλαμβάνει συνδυασμούς επιλεγμένων προϊόντων σε χαμηλότερη τιμή σε σχέση με την

αγορά τους μεμονωμένα, καθώς και προσφορές που προβλέπουν έκπτωση ή δώρο όταν οι αγορές συγκεκριμένων προϊόντων φτάνουν την αξία ή την ποσότητα που ορίζεται κάθε φορά. Οι προσφορές διατίθενται στα καταστήματα My market και επισημαίνονται με ειδική σήμανση, ώστε οι καταναλωτές να μπορούν να τις εντοπίζουν κατά τη διάρκεια των αγορών τους.



My market 

Κερδίζω καθημερινά

Με το "My market: Κερδίζω καθημερινά" οι αγορές σου γίνονται ακόμα πιο συμφέρουσες, με νέες ευκαιρίες εξοικονόμησης κάθε μέρα.

 **Αγόρασε εδώ και επωφελήσου άμεσα**

SECRETCREIPE

Νέο concept για τον Άρη Βεζενέ

Ένα νέο concept, πάλι στο κέντρο της Αθήνας, αυτή τη φορά στο Παγκράτι, ετοιμάζει ο διαρκώς ανήσυχος, Άρης Βεζενές. Σύμφωνα με πληροφορίες, πρόκειται για χασάπικο, το οποίο - μετά τη λήξη του ωραρίου - θα λειτουργεί ως ταβέρνα. Υπομονή λίγες ημέρες, στην πλατεία Πλυτά.

Editorial

Ο γιατρός θα σας δει όταν... δεν μπορείτε

Το ιατρείο ανοίγει στις 11:00 και κλείνει στις 19:00. Ωράριο απολύτως λογικό - για τον γιατρό. Για τον ασθενή, που δουλεύει 09:00-17:00 και αργότερα, είναι ένας ευγενικός τρόπος να του πεις, "μην έρθετε".

Και δεν είναι εξαίρεση. Τα περισσότερα ιδιωτικά ιατρεία στην Ελλάδα λειτουργούν με λογική γραφείου: Πρωί, μεσημέρι, ένα απόγευμα, που τραβάει ως τις επτά, και Σάββατο μόνο σε περίπτωση πανσελήνου. Το ότι οι πελάτες τους εργάζονται ακριβώς τις ίδιες ώρες δεν φαίνεται να απασχολεί κανέναν.

Προσωπικό παράδειγμα: Θεραπεία, που απαιτούσε δέκα επισκέψεις σε 45 ημέρες, σε ιατρείο με ωράριο 11:00-19:00. Δέκα φορές ανακατάταξη προγράμματος, δέκα φορές η μέρα κομμένη στη μέση. Κάποιος χωρίς ευελιξία στη δουλειά του θα είχε κάψει ένα γερό κομμάτι της ετήσιας άδειάς του - όχι σε παραλία, αλλά σε αίθουσα αναμονής. Εδώ βρίσκεται το παράδοξο: Ο ιδιώτης γιατρός είναι, κατά τα λοιπά, επιχειρηματίας. Το κομμωτήριο ανοίγει νωρίς και κλείνει αργά. Το super market μένει ανοιχτό ως τις εννέα - κάποια, μάλιστα, και έως τις έντεκα, και Κυριακές. Μόνο η υγεία, το πιο κρίσιμο αγαθό από όλα, διατίθεται σε ώρες, που προϋποθέτουν ότι ο πελάτης είναι συνταξιούχος, άνεργος ή υπάλληλος με εξαιρετικά ανεκτικό προϋστούμενο.

Το κόστος δεν είναι μόνο ατομικό. Χαμένες εργατώρες, αναβολές εξετάσεων, ένα "θα πάω όταν βρω χρόνο", που καταλήγει στο "θα πάω όταν πονέσει πολύ". Η πρόληψη, για την οποία όλοι μιλούν με θέρμη στα συνέδρια, σκοντάφτει στο πιο πεζό εμπόδιο: Το ρολόι.

Κανείς δεν ζητά από τους γιατρούς να δουλεύουν δεκαπέντε ώρες. Ζητά να μετακινηθούν οι ίδιες οκτώ. Ένα ιατρείο, που ανοίγει στις 07:00 δύο μέρες την εβδομάδα και κλείνει στις 22:00 άλλες δύο, με το διάλειμμα ενδιάμεσα, θα εξυπηρετούσε περισσότερους - και, ας μην κρυβόμαστε, θα κέρδιζε περισσότερα.

Μέχρι τότε, η συνταγή είναι γνωστή: Μία ημέρα άδειας κάθε τέσσερις, από τη σημάϊ, μέχρι εξαντλήσεως... της υπομονής του εργοδότη.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr