

Επαγγελματικό
ταξίδι στο
εξωτερικό;



Ο Φ.Π.Α. μπορεί να επιστρέψει μαζί σας

Ξενοδοχεία, μετακινήσεις, συνέδρια, εκθέσεις και άλλες επαγγελματικές δαπάνες στο εξωτερικό μπορεί να περιλαμβάνουν Φ.Π.Α. που δικαιούται να ανακτήσει η επιχείρησή σας.

Είμαστε εδώ για να κάνουμε τη διαδικασία επιστροφής Φ.Π.Α. πιο εύκολη.

Δαπάνες 2025 |
Προθεσμία υποβολής: 30.09.2026

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΔΕΥΤΕΡΑ 03 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2380



• ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ

Η επόμενη ημέρα μετά το deal της Νιτσιάκος
- Τί λένε παράγοντες της αγοράς στο FNB Daily



• SUPER MARKETS (CIRCANA)

Έκοψε... ταχύτητα η ανάπτυξη στο εξάμηνο,
με πωλήσεις €7,2 δισ.



• TSAKNAKIS PREMIUM BRANDS

Τα σχέδια για μικρή λιανική και τρόφιμα
- Ανάπτυξη 12% στο επτάμηνο



• ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗΣ-ΑΓΡΟΤΟΠΟΣ

Κράτησε τζιρους παρά τη βουτιά στις τιμές του ρυζιού -
Το πλάνο για εκσυγχρονισμό κι επέκταση της μονάδας

Editorial
Στην ώρα τους...

Debrief
Χέρι-χέρι

Business Maker

- Πώς τα ελληνικά snacks θα μπουν στα γαλλικά ράφια
- Πώς τα brands θα κερδίσουν τη μάχη στον κλάδο του αλκοόλ

SecretRecipe

Πάνω από €300 εκατ. ο τζίρος της ΔΕΛΤΑ το 2025

Business Insight

Καυκάς: Τα 50χρονα, η πρωτοκαθεδρία και το... Euronext Athens

• ΚΟΤΡΟΝΙΣ PACKAGING

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟ 2025, ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΡΑΜΜΕΝΟ ΣΕ ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Μια χρονιά ουσιαστικής ενίσχυσης των οικονομικών της μεγεθών κατέγραψε η Kotronis Packaging το 2025, αξιοποιώντας το ευνοϊκότερο μακροοικονομικό περιβάλλον της Ευρωζώνης και την αυξημένη ζήτηση στην αγορά τροφίμων. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας για τη χρήση 2025 ανήλθε σε €47,02 εκατ., έναντι €36,35 εκατ. το 2024, καταγράφοντας αύξηση 29,35%. Η επίδοση αυτή εντάσσεται στη σταθερά ανοδική πορεία της εταιρείας τα τελευταία χρόνια, με βασικούς μοχλούς την επέκταση των υφιστάμενων συνεργασιών και την ανάπτυξη της εξαγωγικής δραστηριότητας, η οποία σχεδόν διπλασιάστηκε σε απόλυτο νούμερο με παράλληλη διεύρυνση της γεωγραφικής διασποράς σε νέες αγορές. Σημαντική βελτίωση κατέγραψε και η κερδοφορία. Τα λειτουργικά κέρδη (EBITDA) διαμορφώθηκαν στα €9,37 εκατ., έναντι €6,10 εκατ. το 2024, αυξημένα κατά 53,5%, ενώ τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €5,94 εκατ., έναντι €3,10 εκατ. το 2024, σημειώνοντας άνοδο 91,7%.

ΣΥΝΕΧΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η εταιρεία διατήρησε αμείωτο τον επενδυτικό της ρυθμό, με επενδύσεις σε πάγιο εξο-

πλισμό ύψους €9,3 εκατ. εντός του 2025, ενισχύοντας την παραγωγική της βάση και τη λειτουργική της αποδοτικότητα.

Η επενδυτική τροχιά συνεχίζεται, με τη διοίκηση να έχει δρομολογήσει νέες επενδύσεις συνολικού ύψους €33,48 εκατ., οι οποίες έχουν κατατεθεί προς ένταξη στο καθεστώς των Στρατηγικών Επενδύσεων. Το έργο προβλέπει την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό της μονάδας στα Μαλάματα, με κτιριακές επεκτάσεις, την προσθήκη νέων γραμμών παραγωγής και αυτοματοποιημένα, ψηφιακά συστήματα παραγωγής.

Πρόκειται για επένδυση που θα ενισχύσει σημαντικά την παραγωγική δυναμικότητα και ανταγωνιστικότητα της εταιρείας επιτρέποντας της να ανταποκρίνεται ακόμα πιο αποτελεσματικά στις αυξανόμενες ανάγκες των πελατών της και να παραμείνει πολύτιμος κρίκος στην εφοδιαστική αλυσίδα της βιομηχανίας τροφίμων.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 2026, ΕΝ ΜΕΣΩ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ

Το διεθνές οικονομικό περιβάλλον από τις αρχές του 2026 χαρακτηρίζεται από υψηλή αστάθεια με καταλύτη την κλιμάκωση των γεωπολιτικών εντάσεων στην Μέση Ανατο-

λή. Η κρίση αυτή προκάλεσε εκτόξευση των τιμών του πετρελαίου και επηρέασε σημαντικά τις θαλάσσιες μεταφορές, με αποτέλεσμα την άνοδο στις τιμές των πρώτων υλών και απορρύθμιση της παγκόσμιας εφοδιαστικής αλυσίδας.

Παρά τις προκλήσεις αυτές, η Kotronis Packaging κατάφερε, μέσω αποτελεσματικής πολιτικής προμηθειών, να εξασφαλίσει την επάρκεια των πρώτων υλών για την απρόσκοπτη λειτουργία της παραγωγής της και την κάλυψη της ζήτησης των πελατών της.

Για την πορεία της φετινής χρονιάς η διοίκηση παραμένει αισιόδοξη. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, ο κύκλος εργασιών προβλέπεται να διατηρήσει την ανοδική του πορεία και εντός του 2026, με θετικό πρόσημο και στην κερδοφορία καθώς η εταιρεία παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις, αξιοποιώντας τους εσωτερικούς μηχανισμούς ελέγχου και τις πολιτικές διαχείρισης κινδύνου που έχει θέσει σε εφαρμογή.

Ο στρατηγικός σχεδιασμός της εταιρείας παραμένει προσανατολισμένος στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς της, τόσο στηνγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά, με έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη και τη βελτιστοποίηση των παραγωγικών διαδικασιών.



• **CAFETEX**

ΒΛΕΠΕΙ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, ΑΝΑΜΕΝΕΙ +60% ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΦΕΤΟΣ

Με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί το έτος για την Cafetex, παρά το ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον που διαμορφώνεται για τον κλάδο διεθνώς. Ο επικεφαλής της εταιρείας, Γιάννος Μπενόπουλος, σημειώνει στο Fnb Daily ότι οι συνεχείς διακυμάνσεις στα χρηματιστήρια του καφέ εξακολουθούν να αποτελούν τον βασικό παράγοντα αβεβαιότητας για τις εταιρείες, επηρεάζοντας τον προγραμματισμό προμηθειών και το κόστος των επιχειρήσεων.

Κατά το α' εξάμηνο του έτους υπήρξαν ενδείξεις αποκλιμάκωσης των διεθνών τιμών, μετά τη διόρθωση που σημειώθηκε τους μήνες Απρίλιο και Μάιο. Ωστόσο, η εικόνα ανατράπηκε τις τελευταίες εβδομάδες του εξαμήνου, καθώς οι τιμές επέστρεψαν σε υψηλότερα επίπεδα ακόμη και σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2025. Η εξέλιξη αυτή αποδίδεται κυρίως στις καιρικές συνθήκες στην Βραζιλία, οι οποίες καθυστέρησαν τη συγκομιδή, με την αγορά να αναμένει μεγαλύτερη ορατότητα για την πορεία της παραγωγής μετά τον Σεπτέμβριο.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Παρότι οι έντονες αυξομειώσεις δυσκολεύουν τον προγραμματισμό των προμηθειών, η ελληνική αγορά οργανωμένου λιανεμπορίου συνεχίζει να εμφανίζει αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα, με την κατανάλωση να διατηρείται σε σταθερά επίπεδα. Αντίθετα, στην αγορά της εστίασης εκτιμάται ότι η κατανάλωση κινείται χαμηλότερα, με ανεπίσημες εκτιμήσεις να κάνουν λόγο για υποχώρηση της τάξης του 10%-15%.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ & ΕΠΩΝΥΜΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η θετική πορεία της Cafetex για το 2026 έρχεται, σύμφωνα με τον κ. Μπενόπουλο, σε συνέχεια μιας αρκετά σημαντικής χρήσης, καθώς το 2025 κατέγραψε αύξηση κύκλου εργασιών άνω του 20%.

Ωστόσο, οι όγκοι κινήθηκαν ελαφρώς χαμηλότερα, εξέλιξη που αποδίδεται στη μεταβολή του προϊόντικού μείγματος, καθώς αυξήθηκε η συμμετοχή των επώνυμων προϊόντων και των εξαγωγικών δραστηριοτήτων.

Σημαντικό μέρος της παραγωγής εξακολουθεί να αφορά προϊόντα ιδιωτικής ετικέ-



Γιάννος Μπενόπουλος, Επικεφαλής, Cafetex

τας, τα οποία αντιστοιχούν περίπου στο 60% των συνολικών όγκων σε Ελλάδα και εξωτερικό, ενώ η εταιρεία συνεχίζει παράλληλα να ενισχύει τη θέση των ιδιόκτητων brands.

ΣΤΟ 15% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Οι εξαγωγές αποτελούν βασικό μοχλό ανάπτυξης της Cafetex, αντιπροσωπεύοντας περίπου το 15% του συνολικού κύκλου εργασιών. Η εταιρεία διαθέτει παρουσία σε περίπου 50 χώρες, με ιδιαίτερα ισχυρή θέση στην Ευρώπη και αυξανόμενη δραστηριότητα στην Μέση Ανατολή.

Για το 2026, ο κ. Μπενόπουλος εκτιμά ότι οι εξαγωγές θα αυξηθούν κατά 50%-60% τόσο σε αξία, όσο και σε όγκο, εξέλιξη που συνδέεται με την υλοποίηση του στρατηγικού πλάνου διεθνούς ανάπτυξης. Θετικές επιδόσεις καταγράφονται από τις δραστηριότητες στην Ελλάδα και τη θυγατρική στο Ηνωμένο Βασί-

λειο, ενώ ιδιαίτερα ενθαρρυντική χαρακτηρίζεται η πορεία στην κινεζική αγορά. Παράλληλα, σταδιακή ανάπτυξη εμφανίζουν και οι αγορές της Βόρειας και Νότιας Αμερικής. Στο επίκεντρο της εξαγωγικής στρατηγικής παραμένουν η Ευρώπη και η Μέση Ανατολή, με αιχμή τα brands Coffee Way και Beenies.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ

Παράλληλα με την εμπορική ανάπτυξη, η Cafetex συνεχίζει να επενδύει στην παραγωγική της βάση. Όπως επισημαίνει η διοίκηση, οι ετήσιες επενδύσεις υπερβαίνουν σταθερά τις αποσβέσεις και διαμορφώνονται κάθε χρόνο μεταξύ €300.000-€400.000, με στόχο τον εκσυγχρονισμό και την επέκταση του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ | ΔΕΥ-Ν'ΗΙ-ΔΟ

ΕΝΑ ΜΥΣΤΑΓΩΓΙΚΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟ ΟΔΟΙΠΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΑΝΙΚΟΥ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

Το Déu-n'hi-do Voyage είναι ένα επιμελημένο οδοιπορικό που ξεκινά από την Βαρκελώνη και διασχίζει την ορεινή Ισπανική και τη μεσογειακή Γαλλική Καταλονία, με την υπογραφή της Authentic Wine.

Ένα ταξίδι στην καρδιά του καταλανικού αμπελώνα, εκεί όπου αιώνες παράδοσης, μοναδικά terroirs και γηγενείς ποικιλίες ξεπερνούν τα σύγχρονα σύνορα των κρατών και αφηγούνται μια κοινή μεσογειακή ταυτότητα μέσα από το κρασί, τη γαστρονομία και τους ανθρώπους της.



Από τους αμπελώνες του Priorat έως τις παραθαλάσσιες περιοχές του Roussillon, θα διασχίσουμε τοπία σπάνιας φυσικής ομορφιάς, εκεί όπου η επιβλητική οροσειρά των Πυρηναίων σηματοδοτεί διαχρονικά το πέρασμα ανάμεσα στην Γαλλία και την Ισπανία.

Μέσα από ιδιωτικές επισκέψεις σε αμπελώνες και κελάρια περιορισμένης πρόσβασης, επιλεγμένες εμπειρίες οινογενώσεως, προσεκτικά σχεδιασμένα wine pairings και συναντήσεις με τους ανθρώπους πίσω από κάθε ετικέτα, θα αποκτήσουμε πρόσβαση σε έναν κόσμο που αποκαλύπτεται μόνο σε όσους τον βιώνουν από κοντά.



Πρόκειται για μια επιμελημένη εμπειρία που μας επιτρέπει να ζήσουμε για λίγες ημέρες με τον ρυθμό και τις συνήθειες των ανθρώπων της Καταλονίας, όπως θα το έκαναν οι ίδιοι οι locals.

Το Déu-n'hi-do Voyage προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία να εξερευνήσουμε τη διαχρονική σχέση ανάμεσα στη γη, τη γαστρονομική κληρονομιά και τον πολιτισμό της Μεσογείου, μέσα από μια εμπειρία όπου η παράδοση συναντά τη σύγχρονη τέχνη της φιλοξενίας.



Η γαστρονομία αποτελεί τον φυσικό συνοδοιπόρο του ταξιδιού. Ένας private chef θα επιμελείται τη γαστρονομική μας διαδρο-

μή, δημιουργώντας πιάτα εμπνευσμένα από εκλεκτές τοπικές πρώτες ύλες και αναδεικνύοντας την παράδοση της Καταλονίας, καθώς και τη βαθιά σύνδεσή της με κάθε ξεχωριστό κρασί που θα συνοδεύει το ταξίδι μας. Η εμπειρία έχει σχεδιαστεί αποκλειστικά για μια μικρή ομάδα 12 συμμετεχόντων, ώστε κάθε επίσκεψη, κάθε γεύμα και κάθε συνάντηση να διατηρεί τον προσωπικό και αυθεντικό χαρακτήρα της.



Η εμπειρία περιλαμβάνει:

- 6 διανυκτερεύσεις σε επιλεγμένα καταλύματα
- 6 ιδιωτικές επισκέψεις σε οινοποιεία και αμπελώνες περιορισμένης πρόσβασης
- Γευσιγνωσία περισσότερων από 100 φυσικών κρασιών υψηλής ποιότητας
- 5 δείπνα με επιλεγμένα wine pairings
- Μετακινήσεις από την Βαρκελώνη προς το Priorat, το Roussillon και τις γύρω περιοχές

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:
3.408 ΕΥΡΩ/ΑΤΟΜΟ

Η εμπειρία θα πραγματοποιηθεί με περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων και ελάχιστη συμμετοχή 12 ατόμων.

Μια εμπειρία στην αυθεντική Καταλονία (Ισπανική & Γαλλική), εκεί όπου το κρασί, η γαστρονομία και ο πολιτισμός συνθέτουν έναν τρόπο ζωής που αποκαλύπτεται μόνο σε όσους τον βιώνουν από κοντά.

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το Déu-n'hi-do Voyage:

Μαρία Σταμένη

m.stameni@notice.gr

• ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗΣ-ΑΓΡΟΤΟΠΟΣ

ΚΡΑΤΗΣΕ ΤΖΙΡΟΥΣ ΠΑΡΑ ΤΗ ΒΟΥΤΙΑ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΟΥ ΡΥΖΙΟΥ - ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟ ΚΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Να κρατήσει τους τζίρους της στα επίπεδα του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος έχει καταφέρει η Οριζόμυλοι Αναγέννησης "Αγρότοπος", παρά την κατάρρευση στις τιμές του ρυζιού, που εξακολουθούν να κινούνται σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

"Σε σχέση με πέρυσι είναι μειωμένες (σ.σ. οι τιμές) κατά 20%-25%", δηλώνει στο FNB Daily ο Πρόεδρος της σεραϊκής εταιρείας, Βασίλης Κалаϊτζίδης, προσθέτοντας ότι ούτε τα όσπρια διάγουν εμπορικά την καλύτερη τους σεζόν. Οι προσπάθειες διεύρυνσης του πελατολογίου μέσα από νέες συνεργασίες αλλά και η δραστηριότητα των αγροεφοδίων που διατηρεί η Ορυζόμυλοι Αναγέννησης ήταν αυτές που λειτούργησαν εξισορροπιακά, διατηρώντας τον κύκλο εργασιών στα περυσινά νούμερα. Εξάλλου, αρκετά καλά κύλησαν και οι εξαγωγές που, συνυπολογίζοντας τυποποιημένα προϊόντα, έτοιμα γεύματα αλλά και πωλήσεις στη χονδρική, εξακολουθούν να αντιπροσωπεύουν το 20% του συνολικού τζίρου.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΣΤΟΚ

Παρ' όλα αυτά ο επιχειρηματίας εμφανίζεται προβληματισμένος ενόψει του φθινοπώρου και της επόμενης εμπορικής περιόδου, τόσο λόγω των χαμηλών τιμών- που βρίσκονται στα 24 λεπτά ενώ ακόμα και τα παραδοσιακά ακριβότερα είδη, όπως η Καρολίνα και δη η Καρολίνα Σερρών παραμένουν επίσης χαμηλά- όσο και λόγω του στοκ.

"Βρισκόμαστε 2-3 μήνες πριν τον αλωνισμό και δεδομένου ότι σε ένα μεγάλο μέρος του Αυγούστου δεν κινείται τίποτα, είναι πιθανό να ξεκινήσει η χρονιά με σημαντικά αποθέματα στους μύλους, στις αποθήκες των συνεταιρισμών, ακόμα και στα χέρια παραγωγών", σημειώνει. "Αγοράσαμε όλοι στην αρχή σε υψηλές τιμές που όμως σύντομα άρχισαν να πέφτουν σταδιακά και όσοι δεν μπόρεσαν να ακολουθήσουν ρίχνοντας τις τιμές πώλησης έχασαν δουλειές", προσθέτει.

Όπως εξηγεί, αρκετοί μύλοι το τελευταίο διάστημα επικείμενησαν να δώσουν ποσότητες με

bulk πωλήσεις στο εξωτερικό ωστόσο σε γενικές γραμμές η ζήτηση παραμένει υποτονική, συμπληρώνοντας ότι αυτή τη στιγμή "δεν υπάρχουν πολλοί λόγοι για να αισιοδοξεί κανείς ότι η αγορά θα ανακάμψει στο κοντινό μέλλον".

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ

Ο κ. Κалаϊτζίδης δηλώνει ικανοποιημένος από την πιο πρόσφατη συνεργασία με την METRO-My Market για την είσοδο οκτώ επώνυμων κωδικών συσκευασμένου ρυζιού και όσπριων σε καταστήματα του ομίλου στην Βόρεια Ελλάδα, αν και όπως διευκρινίζει είναι πολύ νωρίς για να κριθεί καθώς η τοποθέτηση έγινε μέσα στον Ιούνιο και το το καλοκαίρι δεν είναι η ακριβώς η hot περίοδος του χρόνου για την κατανάλωση όσπριων. Σημειώνεται ότι σε πείπεδο οργανωμένου λιανεμπορίου, οι Ορυζόμυλοι Αναγέννησης έχουν επίσης συνεργασίες με τον Σκλαβενίτη στον οποίο διατίθεται Καρολίνα Σερρών με ιδιωτική ετικέτα (Μαράτα) και την ΑΒ Βασιλόπουλος στην οποία έχουν τοποθετήσει ριζότο και κριθαρότο. Παράλληλα, συνεργάζονται και με αρκετούς μικρότερους περιφερειακούς retailers (πχ Γουντισίδη).

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 4.074

2023: 3.965

EBIT

2024: 200

2023: 178

Κέρδη προ φόρων

2024: 70

2023: 37

ΕΤΟΙΜΑΖΕΙ ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ

Η εταιρεία αυτό το διάστημα δουλεύει πάνω σε ένα νέο κωδικό στην κατηγορία των έτοιμων γευμάτων, μετά την προσθήκη νέου μηχανολογικού εξοπλισμού αξίας €300 χιλ., ετοιμάζεται για μια νέα επένδυση για εκσυγχρονισμό αλλά και επέκταση των παραγωγικών της υποδομών. Μια πρώτη εκτίμηση τοποθετεί το κόστος στα €500 χιλ. και εξετάζεται να υποβληθεί προς ένταξη σε τοπικό πρόγραμμα Leader.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Βασίλης Κалаϊτζίδης, Πρόεδρος, Ορυζόμυλοι Αναγέννησης



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



CONTENT & SERVICES

POWERED BY



Για περισσότερες
πληροφορίες:



**DIMITRIADIS
YIORGOS**
Chef & Culinary director



**DIMORAGKAS
VAIOS**
Managing Director,
NIELSENQ Greece
& Bulgaria



**KAKKAVAS
CHRISTOS**
Executive Advisor JLL,
Athens Economics



**KATRIVANOS
PERIKLIS**
CEO, Nera Pigon
Grammou S.A.



**KINTZIOS
SPYRIDON**
Rector, Agricultural
University of Athens



**KONTOS
DIMITRIS**
Chief Operating Officer,
METRO



**KOUTSOURADI
ARGYRO**
CEO & Founder,
Myrovolos Organics



**LOULOUMARIS
SYMEON**
Country Manager Danone
Specialized Nutrition,
Plant Based, Dairy
Numil Hellas S.A.



**PAPACHRISTOS
CHARALAMBOS**
President, SEFYMEN



**SINODINOS
DIMITRIS**
President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**
Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**
Chairman, HAPO



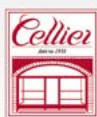
**ZOUKAS
KOSTAS**
President, PEMETE

GOLD SPONSOR



Γιατί αξίζει.

SILVER SPONSORS



BANKING PARTNER

ExportGate



SUPPORTERS



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **BUSINESS UPDATE - POWERED BY EATE**

TECH TOUR INVESTORS SUMMIT: Η ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ, ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Για 5η συνεχή χρονιά, η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων φιλοξένησε το Tech Tour Investors Summit, μία διοργάνωση που συγκεντρώνει επενδυτές, διαχειριστές επενδυτικών κεφαλαίων και εκπροσώπους του οικοσυστήματος καινοτομίας από την Ευρώπη και τη Μέση Ανατολή.

Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με το Uni.Fund και την Endeavor και συγκέντρωσε στην Αθήνα περισσότερους από 150 θεσμικούς επενδυτές, venture capital και private equity funds, fund managers, εκπροσώπους επιχειρήσεων και φορείς της καινοτομίας.

Κατά τη διάρκεια του Summit παρουσιάστηκαν 24 fund managers και εταιρείες του χαρτοφυλακίου τους, ενώ πραγματοποιήθηκαν συναντήσεις μεταξύ επενδυτών και διαχειριστών κεφαλαίων.

Ξεχωριστό στοιχείο της φετινής διοργάνωσης αποτέλεσε η συνεργασία με το Panathēnea Festival, πρωτοβουλία που επικεντρώνεται στην ανάδειξη του ελληνικού οικοσυστήματος καινοτομίας και τεχνολογίας.

Ο Πρόεδρος της EATE, Χάρης Λαμπρόπουλος, δήλωσε: "Η επενδυτική κοινότητα αναζητά σήμερα οικοσυστήματα που συνδυάζουν ταλέντο, καινοτομία, εξωστρέφεια και πρόσβαση σε κεφάλαια. Η Ελλάδα διαθέτει πλέον τα χαρακτηριστικά ενός ώριμου και αξιόπιστου επενδυτικού προορισμού. Η EATE συνεχίζει να συμβάλλει ενεργά στη διαμόρφωση των συνθηκών και να λειτουργεί ως καταλύτης, ώστε το ελληνικό οικοσύστημα να συνδέεται ουσιαστικά με τις διεθνείς αγορές και τα επενδυτικά κεφάλαια."

Από την πλευρά της, η Διευθύνουσα Σύμβουλος της EATE, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, δήλωσε: "Η φιλοξενία του Tech Tour Investors Summit στην Αθήνα για πέμπτη συνεχή χρονιά αποτυπώνει τη σταθερή εξέλιξη και την αυξανόμενη διεθνή αναγνώριση του ελληνικού επενδυτικού οικοσυστήματος. Οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει σήμερα η Ευρώπη καθιστούν ακόμη πιο σημαντική τη συνεργασία μεταξύ επενδυτών, επιχειρηματιών και φορέων καινοτομίας. Στην EATE πιστεύουμε ότι η δημιουργία ισχυρών διασυνδέσεων



EATE

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ
ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

με τη διεθνή επενδυτική κοινότητα αποτελεί βασική προϋπόθεση για την ενίσχυση της καινοτομίας, της ανταγωνιστικότητας και της βιώσιμης ανάπτυξης της χώρας." Στο πλαίσιο του συνεδρίου, ο κ. Λαμπρόπουλος συντόνισε το πάνελ "Greece Rewritten: The Investment Thesis That's Attracting Global Capital, στο οποίο ο κ. Γιάννης Τσακίρης (Αντιπρόεδρος της ETEπ) και ο κ. Νίκος Σταθόπουλος (Πρόεδρος της BC Partners) συζητήσαν για το μέλλον της καινοτομίας, των επενδύσεων και της ευρωπαϊκής ανταγωνιστικότητας.

GROWTHFUND INVESTOR SUMMIT 2026: Η ΕΛΛΑΔΑ ΩΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΚΟΜΒΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Τη θέση που φιλοδοξεί να καταλάβει η Ελλάδα στον νέο παγκόσμιο χάρτη κεφαλαίων και ανάπτυξης, ανέδειξε το Growthfund Investor Summit 2026. Με κεντρικό θέμα "Navigating the New Geoeconomic Order: Greece as a Strategic Hub for Capital and Growth", η τρίτη διοργάνωση του Υπερταμείου, αποτέλεσε ένα υψηλού επιπέδου forum διαλόγου και ανταλλαγής απόψεων για τις επενδυτικές προοπτικές και τον στρατηγικό ρόλο της Ελλάδας ως κόμβου ανάπτυξης, ενέργειας, συνδεσιμότητας και καινοτομίας στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Ανατολικής Μεσογείου.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, η Διευθύνουσα Σύμβουλος της EATE, Αντιγόνη Λυμπεροπούλου, συντόνισε το πάνελ «Shaping the New Economy Frontier», το οποίο επικεντρώθηκε στις νέες αναπτυξιακές ευκαιρίες και στις επενδυτικές τάσεις που διαμορφώνουν την οικονομία του μέλλοντος. Κατά τη διάρκεια

της συζήτησης, σημείωσε ότι η EATE έχει ήδη επενδύσει σε 42 funds, γεγονός που αντανάκλα την εμπιστοσύνη της στις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας και του επιχειρηματικού οικοσυστήματος. Στο πάνελ συμμετείχαν ο Αντώνης Τζωρτζακάκης, CEO της 5G Ventures, ο Στέλιος Φράγγος, CEO του Hellenic Innovation and Infrastructure Fund, ο Vered Caplan, CEO της Octomera, ο Alex Tzoukas, Managing Partner της Kos Biotechnology Partners, και ο Αλέξανδρος Καρύδης, Partner, Chief Legal and Governance Officer της Sporos Platform. Παράλληλα, σε συνέντευξή της, η κα Λυμπεροπούλου υπογράμμισε ότι το συνέδριο συμβάλλει ουσιαστικά στη συζήτηση για τη διαμόρφωση του επενδυτικού μέλλοντος της Ελλάδας. Όπως ανέφερε, η EATE διαχειρίζεται περισσότερα από €2,2 δισ. και έχει επενδύσει σε 42 επενδυτικά σχήματα, συμβάλλοντας ενεργά στην ανάπτυξη του εγχώριου επενδυτικού οικοσυστήματος. Τόνισε ακόμη ότι τα τελευταία χρόνια έχει διαμορφωθεί ένας συνεκτικός στρατηγικός σχεδιασμός, με τους εμπλεκόμενους φορείς να συνεργάζονται αποτελεσματικά, δημιουργώντας σημαντική προστιθέμενη αξία για την ελληνική οικονομία. Παράλληλα, επισήμανε ότι η επόμενη πρόκληση είναι ο εντοπισμός νέων στρατηγικών τομέων στους οποίους θα πρέπει να κατευθυνθούν ακόμη περισσότερες επενδύσεις.

Από την πλευρά του, σε συνέντευξη που παραχώρησε στο ΑΠΕ-ΜΠΕ, ο Πρόεδρος της EATE, Χάρης Λαμπρόπουλος, ανέφερε ότι η EATE επενδύει σε venture capital και private equity funds, τα οποία με τη σειρά τους χρηματοδοτούν ελληνικές επιχειρήσεις, από startups έως μικρομεσαίες και μεσαίες εταιρείες με αναπτυξιακό

προσανατολισμό, εξωστρέφεια και καινοτόμα χαρακτηριστικά. Όπως σημείωσε, από τα €2,25 δισ. που διαχειρίζεται η EATE, έχουν ήδη επενδυθεί €1,3 δισ. σε 42 επενδυτικά σχήματα, τα οποία έχουν κινητοποιήσει επιπλέον €1,7 δισ. ιδιωτικών και θεσμικών κεφαλαίων. Μέσω αυτών των κεφαλαίων έχουν ήδη πραγματοποιηθεί 250 επενδύσεις σε ελληνικές επιχειρήσεις, ενισχύοντας παράλληλα την ανάπτυξη νέων τομέων, όπως η βιοτεχνολογία, το διάστημα, η Τεχνητή Νοημοσύνη, η αγροδιατροφή και οι υποδομές.

ΝΙΚΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΗΣ: ΟΙ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΑΤΕ

Στον ρόλο της Τεχνητής Νοημοσύνης, ως έναν από τους ισχυρότερους μοχλούς μετασχηματισμού της παγκόσμιας οικονομίας και, σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις, της παγκόσμιας κοινωνίας, αναφέρθηκε με άρθρο του στο verginanews.gr, ο Νίκος Παπαθανάσης, Αναπληρωτής Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών. Κάνοντας ειδική αναφορά στον ρόλο της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, σημείωσε πως με χαρτοφυλάκιο 42 funds και 261 investees, συνολικού ύψους €629 εκατ. σε επενδεδυμένο κεφάλαιο, λειτουργεί ως καταλύτης καινοτομίας και, ειδικά στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης, όπου πάνω από 44 εταιρείες του χαρτοφυλακίου δραστηριοποιούνται άμεσα σε εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης, ρομποτικής και ανάλυσης δεδομένων, με συνολικές επενδύσεις που ξεπερνούν τα €110 εκατ.

Όπως τόνισε, η στρατηγική της ΕΑΤΕ στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης υλοποιείται μέσω εξειδικευμένων επενδυτικών παραθύρων, με κυρίαρχο αυτό της 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης (4IR, με πόρους από το ΠΔΕ) καθώς και του προγράμματος InnovateNow (με πόρους από το ΤΑΑ). Funds όπως το Marathon II, το BIGPi II, το PHAISTOS και το FORTH TECH χρηματοδοτούν εταιρείες που αναπτύσσουν λύσεις σε κρίσιμους τομείς: από την ιατρική Τεχνητή Νοημοσύνη (Causaly, Corsmed, Koios Care) και τη ρομποτική (Progressive Robotics, Bota Systems, Terra Robotics), τις επενδύσεις στον τομέα του διαστήματος (D-Orbit, Open Cosmos, Prisma Electronics), μέχρι τα αυτόνομα συστήματα (Delian Alliance Industries), τις τηλεπικοινωνίες

ες νέας γενιάς (EdgeQ, Movandi) και τις πλατφόρμες δεδομένων (TileDB, Astrato Analytics, Voda AI). Πρόκειται για εταιρείες που δεν αναπτύσσουν απλώς τεχνολογία αλλά αλλάζουν τον τρόπο που λειτουργούν ολόκληροι κλάδοι, σημείωσε ο Αναπληρωτής Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών

ΧΑΡΗΣ ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΣ: ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΑΛΛΑΓΕΣ ΠΟΥ ΜΕΤΡΑΝΕ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Το γεγονός ότι η γεωγραφία, η στρατηγική και το timing μετράνε στις επενδύσεις, σημείωσε ο Πρόεδρος της ΕΑΤΕ, Χάρης Λαμπρόπουλος, κατά την παρέμβασή του στο CVC Bosphorus Summit '26, που διεξήχθη στην Κωνσταντινούπολη. Συμπλήρωσε ότι πλέον δραστηριοποιούμαστε σε ένα θεμελιωδώς διαφορετικό περιβάλλον, και για τους επενδυτές είναι ξεκάθαρες τρεις αλλαγές: το πολιτικό ρίσκο, ότι η ενέργεια είναι στρατηγικό asset και οι εφοδιαστικές αλυσίδες επανασχεδιάζονται με βάση την ανθεκτικότητα. Ταυτόχρονα, η ανάδυση της AI επιταχύνει τα πάντα, καθώς μετασχηματίζει την ανταγωνιστικότητα και τα margins παραγωγικότητας. Στο ερώτημα «πού να επενδύεις» η απάντηση είναι εκεί που οι αποδόσεις και η στρατηγική σχετικότητα ευθυγραμμίζονται. Για παράδειγμα, οι τομείς-κλειδιά είναι η ενέργεια και οι υποδομές, οι τεχνολογίες άμυνας και ασφάλειας, το διαστημικό οικοσύστημα, η βιοτεχνολογία και οι επιστήμες υγείας. Ωστόσο, για την περιοχή μας εξίσου σημαντικοί είναι οι τομείς της ακαδημαϊκής έρευνας, της βιομηχανίας, της καινοτομίας και του κεφαλαίου.

SOLIDKOSMOS: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ €300 ΧΙΛ. ΑΠΟ ΤΟ CORALLIA VENTURES

Η SolidKosmos, τεχνολογικός του Κέντρου Ερευνών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, εξασφάλισε χρηματοδότηση ύψους €300 χιλ. από το Corallia Ventures για την εμπορική αξιοποίηση τεχνολογίας που επιτρέπει τον έλεγχο και την ενίσχυση της αξιοπιστίας κρίσιμων συστημάτων σε δορυφόρους, data centers, αμυντικές εφαρμογές και υποδομές τεχνητής νοημοσύνης.

Κεντρικό προϊόν της εταιρείας είναι το SK-RAFT, ένα προηγμένο εργαλείο λογισμικού αυτοματισμού ηλεκτρονικού σχεδιασμού (Electronic Design

Automation-EDA).

Το SK-RAFT επιτρέπει την εισαγωγή και εξομείωση σφαλμάτων σε πραγματικό υπολογιστικό υλικό, προσφέροντας δυνατότητες επαλήθευσης της αξιοπιστίας και της ανθεκτικότητας κρίσιμων συστημάτων.

Η παγκόσμια αγορά EDA αναπτύσσεται ραγδαία, με αξία δεκάδων δισεκατομμυρίων δολαρίων, καθώς αυξάνεται η πολυπλοκότητα των συστημάτων AI, των data centers και των διαστημικών υποδομών.

ΚΟΣ ΒΙΟΤΕΧΝΟΛΟΓΥ: ΕΚΛΕΙΣΕ ΣΤΑ \$123 ΕΚΑΤ. ΤΟ FUND ΤΗΣ

Ένα νέο κεφάλαιο για την ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά των βιοεπιστημών (life sciences) ανοίγει με την Kos Biotechnology Partners. Σύμφωνα με το startupper.gr, η διεθνής επενδυτική εταιρεία ανακοίνωσε το τρίτο κλείσιμο του παρθενικού παγκόσμιου fund της, με τις συνολικές δεσμεύσεις κεφαλαίων ύψους \$123 εκατ.

Πρόκειται για μια εξέλιξη με τεράστια σημασία, καθώς δεν είναι απλώς το πρώτο επενδυτικό fund στην Ελλάδα με αποκλειστική εστίαση στις βιοεπιστήμες, αλλά και η μεγαλύτερη ίδρυση κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) στην ιστορία της χώρας. Παράλληλα, κατατάσσεται ανάμεσα στα μεγαλύτερα first-time life sciences VCs σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Από την έναρξή του τον Δεκέμβριο του 2025, το fund κατάφερε να προσελκύσει ένα ισχυρό μπλόκ θεσμικών επενδυτών και διεθνών family offices, με κύριο υποστηρικτή (anchor investor) την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων.

ΣΤ. ΚΑΛΑΦΑΤΗΣ: Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΗΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αναδεικνύεται από τον Υφυπουργό Ανάπτυξης Σταύρο Καλαφάτη ως «νέα ατμομηχανή» της εθνικής ανταγωνιστικότητας και του ελληνικού επιχειρείν. Σύμφωνα με το sbsctv.gr, η τοποθέτησή του στο συνέδριο "Business Transformation Stories v.5" σκιαγράφησε μια στρατηγική όπου η καινοτομία παύει να είναι προνόμιο λίγων και επιχειρεί να γίνει οριζόντια κουλτούρα στην οικονομία.

Ο Υφυπουργός ανέδειξε δύο βασικούς πυλώνες: τα σχήματα συγχρηματοδότη-

σης της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων και τα σταθερά φορολογικά κίνητρα του άρθρου 22Α για τις υπερεκπτώσεις δαπανών έρευνας και ανάπτυξης.

HALCYON EQUITY PARTNERS: ΕΠΕΝΔΥΣΕ ΣΤΗΝ MAILO'S ΜΕ ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΙΟΨΗΦΙΑΣ

Σε νέα φάση ανάπτυξης εισέρχεται η Mailo's, μετά την επένδυση της Halcyon Equity Partners στην αλυσίδα fast casual εστίασης, με τις δύο πλευρές να εστιάζουν κυρίως στην επιτάχυνση της διεθνούς επέκτασης του brand και στην περαιτέρω οργανωτική ενδυνάμωση. Η επένδυση πραγματοποιείται σε μια περίοδο κατά την οποία η Mailo's έχει ήδη διαμορφώσει το πλάνο ανάπτυξης εκτός συνόρων. Η επιτυχία του concept στον Καναδά έχει δημιουργήσει πρόσθετο ενδιαφέρον για ανάπτυξη σε νέες αγορές, με την εταιρεία να εξετάζει πλέον πιο συστηματικά ευκαιρίες σε χώρες όπως η Αγγλία και οι Ηνωμένες Πολιτείες. Σε αυτό το πλαίσιο, η είσοδος της Halcyon δεν αποσκοπεί μόνο στην κεφαλαιακή ενίσχυση, αλλά και στη δημιουργία των κατάλληλων δομών που θα υποστηρίξουν την κλιμάκωση του δικτύου σε διεθνές επίπεδο.

DOTSOFT: ΣΤΗΝ DECA INVESTMENTS TO 40%

Ποσοστό 40% του συνολικού μετοχικού κεφαλαίου της Dotsoft (1.248.000 μετοχές) απέκτησε το επενδυτικό fund Diorama II, Οργανισμός Εναλλακτικών Επενδύσεων με έδρα το Μεγάλο Δουκάτο του Λουξεμβούργου.

Σύμφωνα με την Deca, η συνεργασία στοχεύει στη σημαντική ανάπτυξη της Dotsoft μέσω της επέκτασης των εργασιών της τόσο στις υφιστάμενες όσο και σε νέες αγορές, γεγονός που συνάδει απόλυτα με τη στρατηγική του Diorama II να πραγματοποιεί επενδύσεις σε κερδοφόρες, δυναμικές και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, όπως επίσης και με τη στρατηγική της Dotsoft για τη συνέχιση της καινοτόμου πορείας της, την εδραίωσή της στις διεθνείς αγορές και την ανάπτυξη λύσεων για εταιρείες του ιδιωτικού τομέα.

Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται και στην τεχνολογική εξέλιξη των λύσεων της εταιρείας, με τη δρομολόγηση νέας πλατφόρμας έξυπνων πόλεων που θα αξιοποιεί

τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης και blockchain, καθώς και τη συμμετοχή σε έργα υποδομών όπου οι εφαρμογές της ενσωματώνονται σε ευρύτερα smart city οικοσυστήματα.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΟΥ Μ&Α

Στον τρόπο με τον οποίο η τεχνολογική επιτάχυνση και οι ανατροπές της αγοράς αλλάζουν τον κύκλο ζωής των συναλλαγών M&A, από τη στρατηγική και το deal sourcing έως το due diligence, την εκτέλεση και το post-merger integration, επικεντρώθηκε η συζήτηση "The Future of M&A: Embracing Disruption and Technological Change", στο πλαίσιο του Mergers & Acquisitions Summit 2026 του moneyreview.gr.

Η κα. Αντιγόνη Λυμπεροπούλου στάθηκε στη σημασία του σωστού σχεδιασμού και της αποτελεσματικής χρήσης των πόρων, υπογραμμίζοντας ότι μπορούν να έχουν σημαντική επίδραση σε μια συναλλαγή. Περιέγραψε ένα οικοσύστημα που ωριμάζει, όπου ο ρόλος της HDBI γίνεται σταδιακά λιγότερο κομβικός, καθώς αυξάνεται το sophistication της αγοράς. Για τη στρατηγική της, τόνισε τη σημασία της ευθυγράμμισης κινήτρων: «Πρέπει ο καθένας κάτι να κερδίζει ή να νιώθει ότι κερδίζει όταν σκκώνεται από το τραπέζι».

EOS GLOBAL INVESTORS: ΣΗΚΩΣΑΝ €209 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ FIRST CLOSING ΤΟΥ EOS ATLAS INFRASTRUCTURE AND GREEN TRANSITION FUND

Κεφάλαια €209 εκατ. συγκέντρωσε στο First Closing το EOS Atlas Infrastructure and Green Transition Fund, το private equity fund, δηλαδή, της EOS Global Investors. Το συνολικό ποσό αναμένεται να υπερβεί τα €300 εκατ. στο Final Closing.

Πού στοχεύει να επενδύσει

- Κρίσιμες υποδομές
- Ενέργεια (ανανεώσιμες πηγές και αποθήκευση)
- Διαχείριση υδάτων και αποβλήτων
- Ενεργειακές διασυνδέσεις
- Ψηφιακή συνδεσιμότητα

Σύμφωνα με την EOS Global Investors, "Η δημιουργία του νέου αυτού επενδυτικού κεφαλαίου έρχεται να συμβάλει στην επίτευξη των στόχων για ιδιωτικές επενδύσεις, αλλά και επενδύσεις μέσω συμπράξεων δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, ύψους άνω των €60 δις. στις αγορές

υποδομών και ενεργειακής μετάβασης, που θα πρέπει να υλοποιηθούν τα επόμενα χρόνια, σε συνεργασία με τους μεγάλους εγχώριους και ξένους ομίλους, που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, ενώ το fund βρίσκεται ήδη σε διαδικασία προχωρημένων συζητήσεων για την ολοκλήρωση των πρώτων επενδύσεων εντός των επόμενων μηνών".

Οι επενδυτές

- Έλληνες και ξένοι θεσμικοί: 85%
- Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων
- Έλληνες επιχειρηματίες - Family offices: 15%

Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, στις αρχές του φθινοπώρου αναμένεται να κλείσουν οι δύο πρώτες συμφωνίες, στον τομέα των ΑΠΕ και της διαχείριση αποβλήτων.

EDENCORE: NEA ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ €300 ΧΙΛ.

Η EdenCore Technologies, εταιρεία αγροτεχνολογίας με έδρα την Αθήνα, που αναπτύσσει λύσεις παρακολούθησης και εφαρμογών ακριβείας με αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης για εξειδικευμένες καλλιέργειες, ανακοίνωσε επένδυση ύψους €300 χιλ. ως επέκταση του γύρου αρχικής χρηματοδότησής της από την Investing For Purpose.

Η επένδυση έρχεται σε συνέχεια της πρόσφατης ολοκλήρωσης γύρου αρχικής χρηματοδότησης ύψους €900 χιλ., με επικεφαλής το Uni.Fund VC και τη συμμετοχή των Loggerhead Ventures, της AGROMA, κατασκευάστριας εταιρείας γεωργικών ψεκαστικών μηχανημάτων, καθώς και ιδιωτών επενδυτών από το Theti Club.

Η νέα επένδυση ανεβάζει τη συνολική χρηματοδότηση αρχικού σταδίου της EdenCore Technologies στα €1,2 εκατ. και ενισχύει τη δυνατότητα της εταιρείας να επεκτείνει το βασικό της προϊόν, το Viewer.

Το Viewer αποτελεί ένα ολοκληρωμένο εργαλείο για τη βελτίωση της αποδοτικότητας στις εξειδικευμένες καλλιέργειες. Αξιοποιώντας προηγμένη ανάλυση εικόνας και ιδιότητα μοντέλα Τεχνητής Νοημοσύνης, η πλατφόρμα παρακολουθεί την παραγωγικότητα, τη ζωτικότητα και την υγεία των καλλιεργειών σε επίπεδο μονοπωμένου φυτού, επιτρέποντας στους παραγωγούς να λαμβάνουν πιο έγκαιρες και τεκμηριωμένες αποφάσεις.

• **SUPER MARKETS (CIRCANA)**

ΕΚΟΨΕ... ΤΑΧΥΤΗΤΑ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ, ΜΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ €7,2 ΔΙΣ.

Πωλήσεις €7,2 δισ. με ανάπτυξη της τάξης του 5,8% κατέγραψαν στο πρώτο μισό του 2026 τα super markets (από 6,4% στο πεντάμηνο, 6,9% στο τρίμηνο και 8% στο ξεκίνημα της χρονιάς), σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Circana.

Η συντριπτική πλειοψηφία των δαπανών κατευθύνθηκε στα τρόφιμα, με τους καταναλωτές να ξοδεύουν 6,2% περισσότερα σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2025



(αγγίζοντας τα €6 δισ.). Ελαφρώς υψηλότερες (πέραν του 3%) ήταν οι πωλήσεις στα προϊόντα προσωπικής φροντίδας και υγιεινής (σε €565 εκατ.) και στα προϊόντα για το σπίτι (€516 εκατ.).

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Η μέση αύξηση τιμής κινήθηκε στο +1,6% ενώ η περυσινή χρονιά είχε κλείσει περίπου στα ίδια επίπεδα (+1,7%).

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΕΔΩ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

• **ΚΑΚΑΟ**

Η ΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ ΣΟΚΟΛΑΤΑΣ

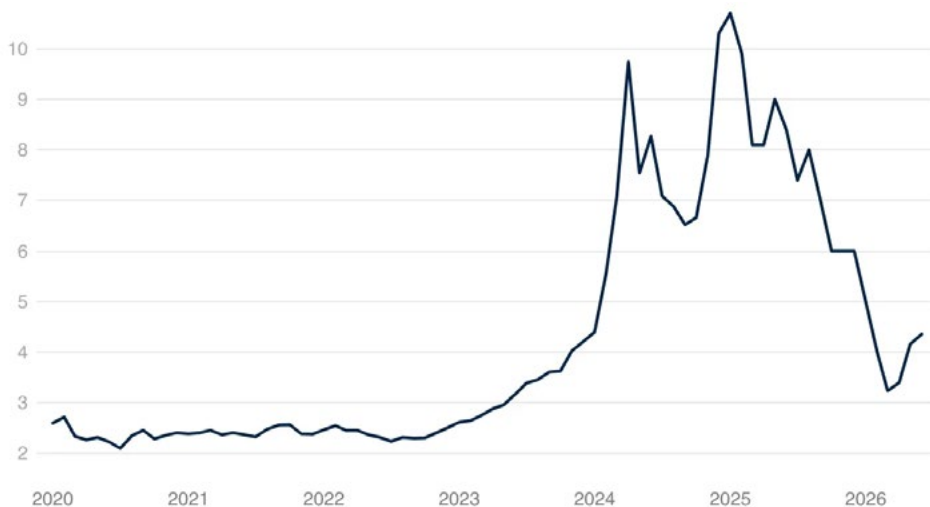
Μετά το ιστορικό ράλι του 2025, οι διεθνείς τιμές του κακάο έχουν υποχωρήσει σημαντικά, ωστόσο οι μεγάλοι παραγωγοί σοκολάτας συνεχίζουν να λαμβάνουν μέτρα για να περιορίσουν την έκθεσή τους στις έντονες διακυμάνσεις της αγοράς.

Σύμφωνα με στοιχεία της Παγκόσμιας Τράπεζας, η τιμή του κακάο έφτασε στο ιστορικό υψηλό των \$10,75 ανά κιλό τον Ιανουάριο του 2025, καθώς οι ακραίες καιρικές συνθήκες στις βασικές χώρες παραγωγής περιορίσαν σημαντικά την προσφορά. Έκτοτε, η αγορά ακολούθησε καθοδική πορεία, με την τιμή να υποχωρεί έως τα \$3,24 ανά κιλό τον Μάρτιο του 2026, πριν ανακάμψει στα \$4,36 τον Ιούνιο.

Η αποκλιμάκωση των τιμών αποδίδεται κυρίως στη βελτίωση των καιρικών συνθηκών στην Ακτή Ελεφαντοστού και την Γκάνα, οι οποίες παράγουν περίπου το 60% της παγκόσμιας παραγωγής κακάο. Ωστόσο, η Παγκόσμια Τράπεζα προειδοποιεί ότι ένα ισχυρότερο του αναμενόμενου φαινόμενο El Niño θα μπορούσε να προκαλέσει νέα αναταραχή στην αγορά.

ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον αβεβαιότητας, οι μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου αναπροσαρμόζουν τη στρατηγική τους, επιδιώκοντας να μειώσουν την εξάρτησή τους από το κακάο και να προστατεύσουν τα περιθώρια κερδοφορίας τους.



Η Mondelez International, παραγωγός της Toblerone, έχει θέσει ως στόχο να περιορίσει την εξάρτησή της από το κακάο, επενδύοντας τόσο στη βελτίωση της αποδοτικότη-

τας της εφοδιαστικής αλυσίδας όσο και στην καινοτομία. Στο πλαίσιο αυτό, προχώρησε φέτος στην παραγωγή της πρώτης σοκολάτας με καλλιεργημένα κύτταρα κακάο, αξιοποιώντας τεχνολογία της νεοφυούς εταιρείας Celleste Bio.

Αντίστοιχα, η Hershey επενδύει στη διαφοροποίηση της εφοδιαστικής της αλυσίδας, μειώνοντας την εξάρτησή της από συγκεκριμένες περιοχές παραγωγής. Παράλληλα, αξιοποιεί περισσότερα δεδομένα για την πορεία των καλλιεργειών, παρακολουθώντας παραμέτρους όπως οι καιρικές συνθήκες, η επικοινωνία, η χρήση λιπασμάτων και η παραγωγή καρπών, ώστε να προβλέπει έγκαιρα πιθανές διαταραχές στην προσφορά.



Από αριστερά: Ανδρέας Δημητρίου, Πρόεδρος, Πίνδος - Κώστας Νιτσιάκος, επικεφαλής, Νιτσιάκος - Δημήτρης Πετανίτης, Πρόεδρος, Αγροτικός Πτηνοτροφικός Συνεταιρισμός Άρτας - Μάκης Αμβροσιάδης, επικεφαλής, Αμβροσιάδης

• ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΜΕΤΑ ΤΟ DEAL ΤΗΣ ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ - ΤΙ ΛΕΝΕ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΟ FNB DAILY

Η εξαγορά της Νιτσιάκος από την ουκρανική MHP επαναφέρει στο προσκήνιο τη συζήτηση για τη συγκέντρωση του κλάδου πτηνοτροφίας, τις νέες ισορροπίες και τις επιχειρηματικές κινήσεις που ενδέχεται να ακολουθήσουν τα επόμενα χρόνια. Η MHP ανακοίνωσε στα τέλη Μαΐου ότι θα αποκτήσει σταδιακά το 70% της Νιτσιάκος μέσω τριών διαδοχικών φάσεων που θα υλοποιηθούν τα επόμενα χρόνια, ενώ η συμφωνία προβλέπει και τη δυνατότητα μελλοντικής αύξησης της συμμετοχής της έως και στο 100% του μετοχικού κεφαλαίου.

Πρόκειται για μία συναλλαγή με ιδιαίτερη βαρύτητα, καθώς αφορά μία από τις ιστορικότερες και μεγαλύτερες ελληνικές πτηνοτροφικές επιχειρήσεις, με ισχυρή παραγωγική βάση στην Ήπειρο και πολυετή παρουσία στην ελληνική αγορά τροφίμων.

ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Πέρα από τα χαρακτηριστικά της ίδιας της συναλλαγής, η πώληση της Νιτσιάκος αποτέλεσε αντικείμενο έντονης συζήτησης στην αγορά. Και αυτό, όχι τόσο λόγω της ταυτότητας του επενδυτή, όσο επειδή αφορούσε μία επιχείρηση με ισχυρή θέση στον κλάδο, χωρίς δημόσιες ενδείξεις οικονομικής πίεσης ή προβλήματα που να προμήνυαν μία τέτοια εξέλιξη.

Στελέχη της αγοράς περιγράφουν στο FNB Daily ότι η πρώτη αντίδραση ήταν κυρίως η... έκπληξη. Η εκτίμηση που διατυπώνεται από καλά πληροφορημένες πηγές είναι ότι το οικονομικό τίμημα αποτέλεσε καθορι-

στικό παράγοντα για την ολοκλήρωση της συμφωνίας, υπενθυμίζοντας ότι στις οικογενειακές επιχειρήσεις οι επιχειρηματικές αποφάσεις δεν καθορίζονται αποκλειστικά από τη συναισθηματική σύνδεση, αλλά και από τις προοπτικές που δημιουργεί μία πρόταση εξαγοράς.

Παράλληλα, αρκετοί παράγοντες της αγοράς συνδέουν την εξέλιξη και με το διαχρονικό ζήτημα της διαδοχής στις ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις. Μετά τον αιφνίδιο θάνατο του ιδρυτή της εταιρείας, Θεόδωρου Νιτσιάκου, τη διοίκηση ανέλαβαν τα τρία παιδιά του, Κωνσταντίνος, Μαριλένα και Αγγελική Νιτσιάκου, τα οποία προχώρησαν σε εταιρική αναδιοργάνωση μέσω της δημιουργίας ξεχωριστών holding εταιρειών, στις οποίες μεταβιβάστηκαν οι συμμετοχές τους στην πτηνοτροφική βιομηχανία.

Η συγκεκριμένη κίνηση είχε τότε πυροδοτήσει σενάρια περί πιθανής πώλησης. Η διοίκηση, ωστόσο, είχε διευκρινίσει ότι η δημιουργία των holding εταιρειών αποσκοπούσε στη διευκόλυνση της εταιρικής δομής και στη στήριξη μελλοντικών επενδύσεων, κυρίως στον τομέα της πρωτογενούς παραγωγής και της αναπαραγωγής κοτόπουλου.

ΚΛΑΔΟΣ ΜΕ ΥΨΗΛΟ ΒΑΘΜΟ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

Η συμφωνία έρχεται σε μία περίοδο κατά την οποία η ελληνική πτηνοτροφία χαρακτηρίζεται ήδη από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης.

Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP για το 2024, η Νιτσιάκος κατέχει περίπου το 29% της συνολικής παραγωγής της χώρας, ενώ ακολουθούν η Πίνδος με 25% και η Αμβροσιάδης με 19%. Οι τρεις μεγαλύτεροι παραγωγοί συγκεντρώνουν, συνεπώς, περισσότερο από το 70% της εγχώριας παραγωγής. Ακολουθούν ο Συνεταιρισμός Άρτας με περίπου 8%, η Hellenic Quality Foods, η Αγγελάκης και η Αγροζωή με μερίδια μεταξύ 4,5% και 5%, ενώ μικρότερο ποσοστό κατέχει η Kotino.

Αντίστοιχη είναι η εικόνα και σε επίπεδο αγοράς. Η Πίνδος διατηρεί μερίδιο που κινείται μεταξύ 20% και 21%, η Νιτσιάκος μεταξύ 18% και 19%, η Αμβροσιάδης περίπου 17%, ενώ ακολουθούν ο Συνεταιρισμός Άρτας με περίπου 7%, η Αγροζωή, η Αγγελάκης, η Kotino και μικρότεροι περιφερειακοί παραγωγοί.

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ

Την ίδια στιγμή, η αγορά συνεχίζει να εμφανίζει θετική πορεία. Σύμφωνα με στοιχεία της Circana που έχει στη διάθεσή του το FNB Daily, στο πεντάμηνο του 2026 οι συνολικές πωλήσεις της κατηγορίας του κοτόπουλου στα super market αυξήθηκαν κατά 10,3% σε αξία, φθάνοντας τα €153,32 εκατ., ενώ σε όγκο ενισχύθηκαν κατά 9,5%, στα 27,74 εκατ. τεμάχια.

Η άνοδος καταγράφηκε στις περισσότερες κατηγορίες νωπού και κατεψυγμένου κοτόπουλου. Το απλό κοτόπουλο σημείωσε αύξηση 10,2% σε αξία και 9,3% σε όγκο,

ενώ τη μεγαλύτερη ποσοστιαία άνοδο παρουσίασαν τα κοκκία, με αύξηση 27,4% σε αξία και 27,7% σε όγκο.

Παράλληλα, η Circana καταγράφει ανοδική πορεία στο επεξεργασμένο συσκευασμένο κοτόπουλο, στο τεμαχισμένο συσκευασμένο και χύμα προϊόν, καθώς και στο ολόκληρο χύμα κοτόπουλο. Αντίθετα, πιέσεις εμφανίζονται στο επεξεργασμένο χύμα, στο ολόκληρο συσκευασμένο κοτόπουλο και στα αλλαντικά κοτόπουλου, ενώ διαφοροποιημένη εικόνα παρουσιάζουν οι επιμέρους κατηγορίες κατεψυγμένων προϊόντων.

ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Η είσοδος της ΜΗΡ στη μετοχική σύνθεση της Νισιάκος αποτέλεσε την αφορμή για τις πρώτες δημόσιες τοποθετήσεις σχετικά με την επόμενη ημέρα του κλάδου, με την Πίνδος να επαναφέρει στο προσκήνιο την πρόταση δημιουργίας ενός ισχυρότερου ελληνικού συνεταιριστικού σχήματος. Ο Πρόεδρος του Συνεταιρισμού, Ανδρέας Δημητρίου, ανέφερε στο FNB Daily ότι η συμφωνία δεν συνιστά άμεση απειλή για την εγχώρια παραγωγή, καθώς οι παραγωγικές δραστηριότητες της Νισιάκος παραμένουν στην Ελλάδα. Όπως σημείωσε, η στρατηγική που θα ακολουθήσουν οι νέοι μέτοχοι θα αξιολογηθεί στην πορεία, γεγονός που καθιστά ακόμη πιο σημαντική την ενίσχυση των ελληνικών συνεταιριστικών σχημάτων.

Με κεντρικό σύνθημα "Επιμένουμε ελληνικά και συνεταιριστικά", η διοίκηση της Πίνδου υποστηρίζει ότι η απάντηση στις νέες συνθήκες βρίσκεται στην ανάπτυξη συνεργειών σε τομείς όπως η παραγωγή, οι προμήθειες και η αξιοποίηση οικονομικών κλίμακας.

ΝΕΟ... ΔΗΜΟΣΙΟ ΚΑΛΕΣΜΑ

Στο πλαίσιο αυτό, ο συνεταιρισμός απήχθη εκ νέου δημόσιο κάλεσμα προς τον Αγροτικό Πτηνοτροφικό Συνεταιρισμό Άρτας, επαναφέροντας μία πρόταση που είχε τεθεί και στο παρελθόν. Σύμφωνα με τον Ανδρέα Δημητρίου, μέχρι στιγμής δεν έχει υπάρξει επικοινωνία μεταξύ των δύο πλευρών ούτε συγκεκριμένη συμφωνία ή μνημόνιο συνεργασίας. Ωστόσο, εφόσον στο μέλλον αναπτυχθεί σχέση εμπιστοσύνης, δεν αποκλείεται να εξεταστούν πιο στενές μορφές συνεργασίας, ακόμη και η δημιουργία ενός ευρύτερου συνεταιριστικού σχήματος.

Παράλληλα, η Πίνδος διευρύνει τη στρα-



τηγική της και προς τους ανεξάρτητους πτηνοτρόφους, τους οποίους καλεί να ενταχθούν αρχικά ως συνεργαζόμενοι παραγωγοί, με δυνατότητα να αποκτήσουν στη συνέχεια την ιδιότητα του μέλους του συνεταιρισμού. Η διαδικασία προβλέπει περίοδο συνεργασίας τουλάχιστον πέντε ετών, προκειμένου να διαπιστωθεί η συμβατότητα των δύο πλευρών, ενώ μετά την ολοκλήρωσή της οι παραγωγοί θα μπορούν να αποκτούν συνεταιριστική μερίδα χωρίς να επιβαρύνονται με την υπεραξία που έχει δημιουργήσει διαχρονικά ο συνεταιρισμός.

Την ίδια στιγμή, η διοίκηση της Πίνδου επαναλαμβάνει ότι δεν τίθεται ζήτημα αλλαγής του ιδιοκτησιακού καθεστώτος της, υπογραμμίζοντας ότι το συνεταιριστικό της μοντέλο και οι μη μεταβιβάσιμες συνεταιριστικές μερίδες αποτελούν θεσμική εγγύηση για τη διατήρηση του ελληνικού και συνεταιριστικού χαρακτήρα της.

ΤΟ... ΟΧΙ ΤΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥ ΑΡΤΑΣ

Η δημόσια τοποθέτηση της Πίνδου προκάλεσε την άμεση αντίδραση του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού Άρτας, ο οποίος ξεκαθάρισε ότι μέχρι σήμερα δεν έχει υπάρξει οποιαδήποτε επίσημη πρόταση συνεργασίας.

Ο Πρόεδρος του συνεταιρισμού, Δημήτρης Πετανίτης, δήλωσε στο FNB Daily ότι πρωτοβουλίες αυτού του είδους προϋποθέτουν προηγουμένως διάλογο και επίσημη επικοινωνία μεταξύ των δύο πλευρών, επισημαίνοντας ότι μέχρι σήμερα δεν έχει υποβληθεί σχετική πρόταση. Παράλληλα, υποστήριξε ότι ο συνεταιρισμός δεν έχει ανάγκη από συνεργασίες, καθώς βρίσκεται σε σταθερή οικονομική τροχιά.

Όπως ανέφερε, η χρήση του 2025 ολοκληρώθηκε με κερδοφορία περίπου €6 εκατ., ενώ ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε κοντά στα €100 εκατ.

Σύμφωνα με τον ίδιο, από το 2019 έως σήμερα η παραγωγική δραστηριότητα του συνεταιρισμού έχει αυξηθεί κατά περίπου 50%, ενώ έχει περιοριστεί σημαντικά και

ο τραπεζικός δανεισμός, ο οποίος, όπως υποστήριξε, είναι σήμερα ο χαμηλότερος μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου.

Αναφερόμενος στην πορεία εξυγίανσης του συνεταιρισμού, σημείωσε ότι η υπαγωγή στο άρθρο 106 του Πτωχευτικού Κώδικα το 2018 αποτέλεσε σημείο καμπής για την επανεκκίνησή του, επισημαίνοντας ότι το σχέδιο εξυγίανσης υλοποιείται κανονικά, δεν υπάρχουν ληξιπρόθεσμες οφειλές προς προμηθευτές και έχουν εξοφληθεί όλες οι υποχρεώσεις που είχαν προβλεφθεί.

Με ανακοίνωσή του, ο Συνεταιρισμός Άρτας ξεκαθάρισε επίσης ότι δεν προσανατολίζεται σε οποιαδήποτε συγχώνευση, ενώ άφησε ανοιχτό ακόμη και το ενδεχόμενο προσφυγής στη Δικαιοσύνη για τη διασπορά, όπως αναφέρει, αναληθών ειδήσεων.

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ

Παράγοντες της αγοράς εκτιμούν στο FNB Daily ότι η είσοδος ενός ομίλου ευρωπαϊκής κλίμακας σε έναν από τους μεγαλύτερους εγχώριους παραγωγούς αναμένεται να ενισχύσει τον ανταγωνισμό σε επίπεδο παραγωγής, εξαγωγών και επενδύσεων, ενώ παράλληλα μπορεί να επιταχύνει τις τάσεις συγκέντρωσης που παρατηρούνται διεθνώς στον αγροδιατροφικό τομέα.

Οι ίδιες πηγές θεωρούν ότι η συγκεκριμένη συμφωνία ενδέχεται να μην αποτελέσει μεμονωμένο γεγονός. Όπως επισημαίνουν, οι αυξημένες επενδυτικές ανάγκες, το υψηλότερο λειτουργικό κόστος και το ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον δημιουργούν συνθήκες που ευνοούν μεγαλύτερα επιχειρηματικά σχήματα και στρατηγικές συνεργασίες.

Στο πλαίσιο αυτό, δεν αποκλείουν μέσα στην επόμενη πενταετία να υπάρξουν ακόμη μία ή δύο κινήσεις εξαγορών ή στρατηγικών συνεργασιών μεταξύ επιχειρήσεων της ελληνικής πτηνοτροφίας.

Παράλληλα, υπογραμμίζουν ότι τόσο οι ιδιωτικές επιχειρήσεις, όσο και τα συνεταιριστικά σχήματα, έχουν ενισχύσει σημαντικά την ανταγωνιστικότητά τους μέσα από επενδύσεις στην παραγωγή, την καθετοποίηση και τη βελτίωση της παραγωγικότητας. Όπου υπάρχουν πεδία κοινού ενδιαφέροντος, εκτιμούν ότι μπορούν να αναπτυχθούν συνέργειες που θα ενισχύσουν περαιτέρω τη θέση της ελληνικής πτηνοτροφίας.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΣΕΑΟΠ

Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΙΣ ΠΙΟ ΑΚΡΙΒΕΣ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΣΤΑ ΠΟΤΑ ΜΕ ΑΛΚΟΟΛΗ

Ανάμεσα στις ακριβότερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις λιανικές τιμές των αλκοολούχων ποτών εξακολουθεί να βρίσκεται η Ελλάδα, σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Eurostat για το 2025, τα οποία επεξεργάστηκε ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Αλκοολούχων Ποτών.

Με βάση τα στοιχεία, η Ελλάδα κατατάσσεται 3η στην ΕΕ, με δείκτη τιμών 154, γεγονός που σημαίνει ότι οι τιμές των αλκοολούχων ποτών διαμορφώνονται κατά 54% υψηλότερα από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Σε πανευρωπαϊκό επίπεδο –συμπεριλαμβανομένων των χωρών της ΕΖΕΣ και των υποψήφιων προς ένταξη χωρών– η Ελλάδα βρίσκεται στην 7η θέση μεταξύ 36 χωρών.

Στην κορυφή της κατάταξης βρίσκονται

- η Ισλανδία
- η Νορβηγία
- η Τουρκία

ενώ μεταξύ των κρατών-μελών της ΕΕ οι υψηλότερες τιμές καταγράφονται στην Φινλανδία και την Ιρλανδία. Αντίθετα, η Ιταλία εμφανίζεται ως η φθηνότερη χώρα της Ένωσης, ακολουθούμενη από την Γερμανία, ενώ χαμηλότερες του ευρωπαϊκού μέσου όρου είναι επίσης οι τιμές στην Ισπανία, την Αυστρία και την Τσεχία.

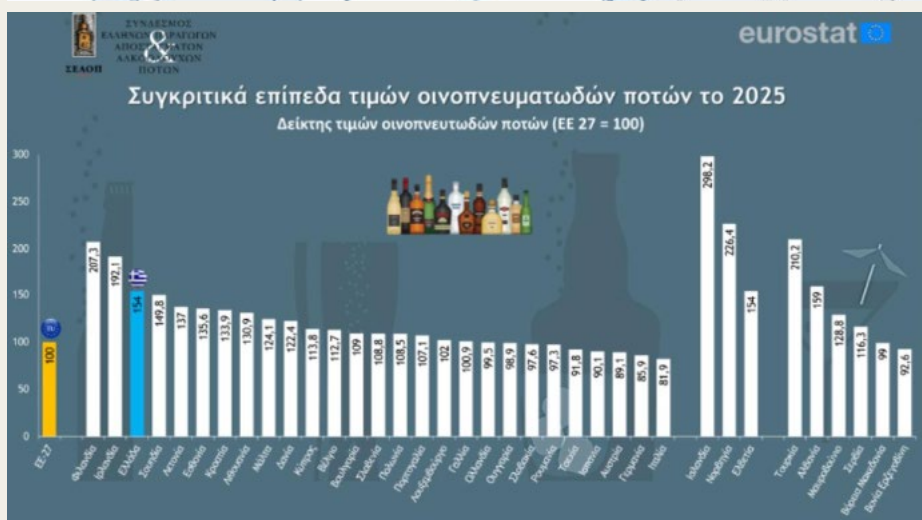
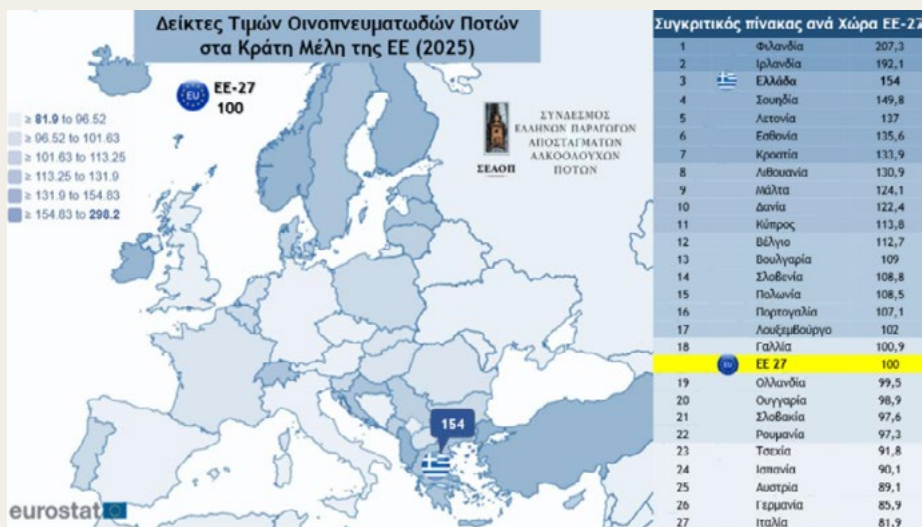
Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ

Σύμφωνα με τον ΣΕΑΟΠ, η υψηλή θέση της Ελλάδας οφείλεται κυρίως στην επιβολή υψηλών συντελεστών Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης (ΕΦΚ) και ΦΠΑ, οι οποίοι αυξήθηκαν σημαντικά κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης και διατηρήθηκαν σε υψηλά επίπεδα.

Όπως επισημαίνει ο Σύνδεσμος, η Ελλάδα αποτελεί εξαίρεση μεταξύ των μεσογειακών χωρών, καθώς εφαρμόζει σημαντικά υψηλότερη φορολογία στα αλκοολούχα ποτά σε σχέση με ανταγωνιστικούς τουριστικούς προορισμούς, όπως:

- η Ιταλία
- η Ισπανία
- η Κύπρος
- η Κροατία
- η Μάλτα
- η Πορτογαλία

Ο ΣΕΑΟΠ αναφέρει ακόμη ότι ο Ειδικός Φό-



ρος Κατανάλωσης στην Ελλάδα είναι κατά 32% υψηλότερος από τον μέσο όρο της ΕΕ σε απόλυτες τιμές, ενώ σε όρους αγοραστικής δύναμης αποτελεί τον υψηλότερο στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Παράλληλα, εκτιμάται ότι ο ΕΦΚ αντιστοιχεί περίπου στο ένα τρίτο της τελικής τιμής ενός αλκοολούχου ποτού, ενώ σε συνδυασμό με τον ΦΠΑ οι φό-

ροι αντιπροσωπεύουν περίπου το 55% της τελικής τιμής.

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Με αφορμή τα στοιχεία της Eurostat, ο ΣΕΑΟΠ υποστηρίζει ότι η υψηλή φορολογία επιβαρύνει το κόστος για τον καταναλωτή, περιορίζει την ανταγωνιστικότητα του ελ-

λνικου τουριστικου προϊόντος και δημιουργεί κίνητρα για την ανάπτυξη του παρ-
νόμου εμπορίου.
Για τον λόγο αυτό προτείνει τη σταδιακή
μείωση του Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης

σε ορίζοντα τριετίας, ώστε να προσεγγίσει
τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Σύμφωνα με τον
Σύνδεσμο, η συγκεκριμένη παρέμβαση θα
μπορούσε να μειώσει τη λιανική τιμή μιας
τυπικής φιάλης αλκοολούχου ποτού κατά

περίπου 13,6%, να ενισχύσει τη νόμιμη
αγορά και την εγχώρια παραγωγή, καθώς
και να συμβάλει στη βελτίωση της αντα-
γωνιστικότητας του κλάδου, επικαλούμε-
νος σχετική μελέτη του IOBE.

• HELLENIC CATERING

ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΑ €100 ΕΚΑΤ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟΥ 2025 - ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΣΤΟ ΚΡΕΑΣ ΕΠΗΡΕΑΣΑΝ ΤΟ EBITDA

Αύξηση των πωλήσεων και βελτίωση των
αποτελεσμάτων αναμένει για τη φετινή χρο-
νιά η διοίκηση της Hellenic Catering, ανα-
γνωρίζοντας τις πολλές και σημαντικές προ-
κλήσεις που έχει να διαχειριστεί σε ένα
ιδιαίτερα ρευστό περιβάλλον.
Όπως αναφέρει στις χρηματοοικονομικές
καταστάσεις, σε συνεργασία με τη διοίκηση
του ομίλου EverGood, παρακολουθεί και αξι-
ολογεί συνεχώς τις ευμετάβλητες συνθήκες
αγοράς που διαμορφώνονται και παράλλη-
λα λαμβάνει και εφαρμόζει μέτρα αντιμετώ-
πισης των αυξημένων προκλήσεων και κιν-
δύνων που παρουσιάζονται.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Πέρυσι οι πωλήσεις της εταιρείας ξεπέρασαν
τα €100 εκατ., παραμένοντας σε ρυθμούς μο-

νοψήφιας ανάπτυξης.
Ωστόσο, όπως επισημαίνει η διοίκηση
στην ετήσια έκθεση, οι έντονες πληθωρι-
στικές τάσεις στις πρώτες ύλες και ειδι-
κότερα στην αγορά κρέατος (βοδινού και
κοτόπουλου), πίεσαν τα λειτουργικά απο-
τελέσματα, αφού η εταιρεία, με γνώμο-
να τη διατήρηση του μεριδίου αγοράς και
της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων
της, επέλεξε να απορροφήσει μέρος αυ-
τού του κόστους, προχωρώντας σε λελο-
γισμένη και μερική μετακύλισή του στις τι-
μές πώλησης.
Το EBITDA υποχώρησε κατά 26,13%, μετά
το -6,8% που είχε καταγραφεί το 2024. Ωστό-
σο στην τελική γραμμή του ισολογισμού, η
σημαντική πτώση των χρηματοοικονομι-
κών εξόδων σε συνδυασμό με τα αυξημέ-
να χρηματοοικονομικά έσοδα (από συμμε-
τοχές) οδήγησαν σε μεγάλη αύξηση των προ
και μετά φόρων κερδών.



Ιγνάτιος Χρηστίδης, Πρόεδρος & CEO, Hellenic
Catering

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 101.383

2024: 95.839

2023: 88.960

Μικτό κέρδος

2025: 16.388

2024: 17.667

2023: 17.561

EBITDA

2025: 6.459

2024: 8.744

2023: 9.383

Κέρδη προ φόρων

2025: 6.524

2024: 3.520

2023: 2.855

Καθαρά κέρδη

2025: 5.516

2024: 1.671

2023: 749

ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΣΟΔΑ-ΕΞΟΔΑ

DATA (σε €χιλ.)

Χρηματοοικονομικά έσοδα	Χρηματοοικονομικά έξοδα
2025: 2.594	2025: (1.405)
2024: 924	2024: (5.084)

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η εταιρεία, στο πλαίσιο εκσυγχρονισμού της
παραγωγικής διαδικασίας και βελτίωσης όλων
των συνθηκών στις εγκαταστάσεις της, προχώ-
ρησε σε βελτίωση των κτιριακών υποδομών
της καθώς και αντικατάσταση μέρους αλλά και
στην προμήθεια νέου μηχανολογικού εξοπλι-
σμού παραγωγής προκειμένου να καλύψει τις
απαραίτητες ανάγκες παραγωγής και αποθή-
κευσης των ειδών της όπως και να διασφαλί-
σει την υψηλή ποιότητα των προϊόντων της.
Επίσης πραγματοποίησε αγορά δύο ειδικών
ανυψωτικών παλετοφόρων, καθώς και αντικα-
τάσταση ψυκτικών μηχανημάτων σε υφιστάμε-
να φορτηγά.

Οι επενδύσεις για τα παραπάνω διαμορφώθη-
καν σε €1,447 εκατ. έναντι €1,131 εκατ. το 2024.

R&D

Επίσης, στη διάρκεια του 2025 πραγματοποιή-
θηκαν σημαντικές διεργασίες και ενέργειες στον
τομέα της έρευνας και ανάπτυξης νέων προϊό-
ντων τόσο για την αλυσίδα καταστημάτων των
σημάτων Goody's – Flocafe – Everest, όσο και
ιδιαίτέρως για το κανάλι των πελατών του τομέα
HoReCa, όπου διαφαίνεται να υπάρχουν προο-
πτικές ανάπτυξης. Και τη φετινή χρονιά συνεχί-
ζονται οι προσπάθειες έρευνας και ανάπτυξης
νέων προϊόντων προκειμένου να παρέχει στους
πελάτες της προϊόντα υψηλής ποιότητας και
προστιθέμενης αξίας, και παράλληλα να βελτιώ-
σει ακόμα περισσότερο την θέση της στην αγορά.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **TSAKNAKIS PREMIUM BRANDS**

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΗ ΛΙΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΤΡΟΦΙΜΑ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 12% ΣΤΟ ΕΠΤΑΜΗΝΟ

Αντίθετη πορεία από αυτή μιας αρκετά πιεσμένης αγοράς ακολουθεί η Tsaknakis Premium Brands, τρέχοντας προς το παρόν με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης.

"Το κλείσιμο του επταμήνου μας βρίσκεται 12% πάνω σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι", δηλώνει στο FNB Daily ο Διευθυντής Πωλήσεων, Διονύσης Βορλόκας. "Φυσικά δεν εφησυχάζουμε, όμως είναι μια επίδοση που μας ικανοποιεί καθώς, λαμβάνοντας υπόψη και το γεγονός ότι η συνολική πίτα μικραίνει, αυτό σημαίνει ότι το μερίδιό μας αυξάνεται", συμπληρώνει.

ΟΙ ΠΙΟ ΔΥΝΑΤΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ

Όπως εξηγεί, σημαντικό ρόλο έχει παίξει το γεγονός ότι βασικό κομμάτι δραστηριότητας της εταιρείας δεν είναι τόσο το αλκοόλ καθαυτό ή τα spirits (που πάντως είχαν επίσης ανοδική πορεία, σημειώνει) όσο παρελκόμενα και αναλώσιμα, όπως τα σιρόπια, οι πουρέδες, τα λικέρ κ.ο.κ. Το εν λόγω portfolio αντιστοιχεί στο μεγαλύτερο κομμάτι του τζίρου της Tsaknakis και περιλαμβάνει brands όπως η Giffard και η Ponthier.

Σημαντική ώθηση ήρθε από την κατηγορία των απεριτίβ όπου με την προσθήκη του Cocchi -βερμούτ με ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά- η εταιρεία, συμπλήρωσε την γκάμα της την οποία υποστήριξε επίσης με ενέργειες προβολής, events κ.α. Κομβικές αποδείχθηκαν οι κατηγορίες του low και non-alcohol που αναπτύσσονται ταχύτατα και στις οποίες Tsaknakis έχει ενισχύσει την παρουσία της τα τελευταία χρόνια. "Ειδικά στην περίπτωση του non-alcohol, έχουμε μια ενημερωμένη γκάμα με μεγάλο εύρος και πολύ ενδιαφέρουσες συνταγές και προτάσεις, από σιρόπια, χυμούς και αποστάγματα δίχως αλκοόλ μέχρι και spritz", επισημαίνει ο κ. Βορλόκας.

ΟΙ ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ

Πιο πρόσφατες προσθήκες στο χαρτοφυλάκιο είναι το Citadel Gin με 0% αλκοόλ, το λιμοντσέλο Pallini που προστέθηκε στα τέλη του 2025 και πλέον προσφέρεται και σε spritz-μια κατηγορία που, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, "ανεβαίνει στην Ιταλία και σταδιακά έρχεται και στην Ελλάδα".

Στα κοκτέιλ Coppa η γκάμα για το retail συμπληρώθηκε φέτος από τέσσερις νέες γεύσεις σε κουτάκι (can) των 200 ml (Paloma, Spicy Margarita, Passion Fruit, Pina Colada) ενώ από πέρυσι έχει ξεκινήσει και η διάθε-



Διονύσης Βορλόκας,
Διευθυντής Πωλήσεων,
Tsaknakis Premium
Brands

ση οκτάλιτρων συσκευασιών για το HoReCa. "Φέτος κάναμε περισσότερες τοποθετήσεις σε ξενοδοχεία, lounge κι all day bars", σημειώνει ο κ. Βορλόκας ενώ στα ίδια σημεία απευθύνεται και η τρίλιτρη συσκευασία Lime squeeze στην οποία φέτος προστέθηκε και το Λεμόνι Squeeze.

Όπως προσθέτει ο ίδιος, μια ακόμα κατηγορία που εντάχθηκε στο portfolio της εταιρείας είναι τα αποξηραμένα φρούτα "τα οποία ουσιαστικά φέτος δουλέψαμε πρώτη χρονιά, με πολύ καλά αποτελέσματα".

ΔΥΟ ΝΕΑ ΤΜΗΜΑΤΑ

Στους στόχους της Tsaknakis είναι να ενισχύσει σταδιακά την παρουσία της και στην αγορά του κρασιού, όπου όπως παραδέχεται ο κ. Βορλόκας, "ο ξένος αμπελώνας παραμένει ένα μικρό κομμάτι της αγοράς".

Σε πρώτο πλάνο για το αμέσως επόμενο διάστημα βρίσκεται η ενίσχυση της παρουσίας στη μικρή λιανική και η περαιτέρω διεξόδυση στο κομμάτι του τρόφιμου για το HoReCa. Πρόκειται για σχέδια που θα μετουσιωθούν σε δύο νέα τμήματα της εταιρείας τα οποία έχουν ήδη ξεκινήσει να στήνονται.

"Στο off-trade κομμάτι έχουμε μια παρουσία που διαρκώς ενισχύεται τα τελευταία χρόνια, ευνοείται άλλωστε και από τη μετατόπιση της ζήτησης προς τα εκεί. Πιστεύουμε ότι με τους κωδικούς που διαθέτουμε (MG Spirits σε συ-

σκευασίες 275 ml, Coppa Cocktails σε 200 ml, Pallini Spritz, Bubble Tea, μεξικάνικα αναψυκτικά Jarritos, premium πατατάκια κ.α.) μπορούμε να αναπτυχθούμε πολύ καλά και στο πεδίο της μικρής λιανικής, γι' αυτό και προχωράμε στη δημιουργία ενός νέου Τμήματος με αυτή τη στόχευση. Έχουμε ήδη βρει τον άνθρωπο που θα το τρέξει και προχωράμε με τη στελέχωση", υπογραμμίζει ο κ. Βορλόκας. Το δεύτερο νέο Τμήμα θα είναι αυτό των Τροφίμων, έχοντας κάτω από την ομπρέλα του τα μίγματα για βάφλες, pancakes κλπ., που ήδη διέθετε η Tsaknakis, αλλά και τα γλυκά στα οποία πρόσφατα εισήλθε, απευθυνόμενη σε all day bars, ξενοδοχεία, εστιατόρια κ.α.

ΜΕΧΡΙ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

Σε ό,τι αφορά τη μετακόμιση της Tsaknakis στο νέο της σπίτι των 6.000 τ.μ. -μια επένδυση αρκετών εκατ. ευρώ-, αναμένεται, σύμφωνα με τον κ. Βορλόκα, να έχει ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του χρόνου. Η αγορά των κτιριακών εγκαταστάσεων πραγματοποιήθηκε το φθινόπωρο του 2025 και αυτό το διάστημα βρίσκονται σε εξέλιξη εργασίες κατασκευής κι ανακαίνισης.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **MORRISONS**

ΦΕΡΝΕΙ ΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΣΤΑ ΚΑΡΟΤΣΙΑ ΤΩΝ SUPER MARKET

Σε πιλοτική χρήση καροτσιών αγορών με Τεχνητή Νοημοσύνη προχωρά η βρετανική αλυσίδα super market, Morrisons, σε συνεργασία με την αμερικανική εταιρεία τεχνολογίας Instacart, επιδιώκοντας να αναβαθμίσει την εμπειρία αγορών στα φυσικά καταστήματα.

Η δοκιμή πραγματοποιείται για διάστημα τριών μηνών στο κατάστημα της αλυσίδας στο Preston, στη βόρεια Αγγλία, με την Morrisons να γίνεται η πρώτη αλυσίδα λιανεμπορίου στο Ηνωμένο Βασίλειο που υιοθετεί τα έξυπνα καρότσια Capex της Instacart.

ΘΘΟΝΕΣ ΚΑΙ ΚΑΜΕΡΕΣ

Τα καρότσια χρησιμοποιούν Τεχνητή Νοημοσύνη και ενσωματωμένες κάμερες για να αναγνωρίζουν αυτόματα τα προϊόντα που τοποθετούν οι καταναλωτές, ενώ μπορούν να ζυγίζουν και φρέσκα προϊόντα όπως φρούτα και λαχανικά. Παράλληλα, εμφανίζουν σε πραγματικό χρόνο το συνολικό κόστος των

αγορών, επιτρέποντας στους πελάτες να παρακολουθούν τις δαπάνες τους καθώς ψωνίζουν.

Μέσω της ενσωματωμένης οθόνης αφής, οι καταναλωτές μπορούν επίσης να χρησιμοποιούν την κάρτα πιστότητας More Card, να ενημερώνονται για διαθέσιμες προσφορές και εκπτώσεις, αλλά και να λαμβάνουν εξατομικευμένες προτάσεις προϊόντων κατά τη διάρκεια των αγορών τους.

Η ολοκλήρωση της αγοράς γίνεται χωρίς επανασάρωση των προϊόντων στο ταμείο. Ο καταναλωτής σαρώνει μόνο τον κωδικό που εμφανίζεται στην οθόνη του καροτσιού σε ειδικό σημείο πληρωμής, μειώνοντας σημαντικά τον χρόνο αναμονής.

ΕΙΣΟΔΟΣ ΤΗΣ INSTACART ΚΑΙ ΣΤΗ ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η συνεργασία αποτελεί την είσοδο της Instacart στη βρετανική αγορά με την τεχνολογία των έξυπνων καροτσιών, η οποία χρη-



Rami Baitieh, CEO, Morrisons

σιμοποιείται ήδη σε περισσότερες από 100 πόλεις στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Αυστραλία, σε αλυσίδες όπως οι:

- Kroger
- Wakefern Food Corp.
- Schnucks
- Coles

Η πιλοτική εφαρμογή έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία οι λιανέμποροι επενδύουν ολοένα και περισσότερο στην Τεχνητή Νοημοσύνη, επιδιώκοντας να συνδυάσουν τα πλεονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου με την εμπειρία του φυσικού καταστήματος.

• **CAMPARI GROUP**

ΠΟΥΛΑ ΤΑ BISQUIT & DUBOUCHÉ ΚΑΙ CABO WABO ΣΤΗΝ COBBLESTONE BRANDS

Στην πώληση των εμπορικών σημάτων Bisquit & Dubouché Cognac και Cabo Wabo Tequila προχωρά η Campari Group, στο πλαίσιο της στρατηγικής αναδιάρθρωσης του χαρτοφυλακίου της και της εστίασης στα βασικά της brands.

Αγοραστής είναι η ιρλανδική Cobblestone Brands, εταιρεία που δραστηριοποιείται στην αγορά των premium αλκοολούχων ποτών. Οι οικονομικοί όροι της συναλλαγής δεν γνωστοποιήθηκαν, ενώ η ολοκλήρωση της αναμένεται έως τις 31 Οκτωβρίου 2026.

ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

Με τη συμφωνία, η Cobblestone ενισχύει σημαντικά το χαρτοφυλάκιό της, το οποίο πλέον περιλαμβάνει:

- ιρλανδικό ούισκι
- κονιάκ
- τεκίλα
- ρούμι
- τζιν

Η εξαγορά ακολουθεί την απόκτηση των σημάτων Knappogue Castle και Clontarf Irish Whiskey από την Pernod Ricard το 2025, στο



πλαίσιο της στρατηγικής επέκτασης της εταιρείας στις διεθνείς αγορές.

Το Bisquit & Dubouché, που ιδρύθηκε το 1819, συγκαταλέγεται μεταξύ των παλαιότερων οίκων παραγωγής κονιάκ στην Γαλλία και διαθέτει ισχυρή παρουσία στην Νότια Αφρική, καθώς και σε αγορές της Ευρώπης, της Ασίας-Ειρηνικού και του ταξιδιωτικού λιανεμπορίου. Αντίστοιχα, το Cabo Wabo Tequila έχει ισχυρή παρουσία στις Ηνωμένες Πολιτείες, με διανομή σε περισσότερες από 20 πολιτείες.

ΑΠΟΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Για την Campari, η συμφωνία αποτελεί ακόμη ένα βήμα στην απλοποίηση του χαρτοφυλακίου της. Η εταιρεία έχει ήδη προχωρήσει σε σειρά αποεπενδύσεων τα τελευταία δύο χρόνια, μεταξύ των οποίων:

- η πώληση των λικέρ Averna και Zedda Piras στην Illva Saronno έναντι €100 εκατ.
- η πώληση της δραστηριότητας των Cinzano vermouth και αφρωδών οίνων στην Caffo Group 1915, επίσης έναντι €100 εκατ.

• ΜΠΥΡΑ (CIRCANA)

ΟΡΙΑΚΗ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΑ SUPER MARKET ΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ

Οριακή κάμψη κατέγραψε η αγορά μπύρας στα ελληνικά super market κατά το α' πεντάμηνο του 2026, σύμφωνα με τα στοιχεία της CIRCANA.

- Η αξία των πωλήσεων διαμορφώθηκε στα €65,48 εκατ, έναντι €65,69 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα του 2025, παρουσιάζοντας μείωση 0,3%
- Σε επίπεδο όγκου, οι πωλήσεις ανήλθαν σε 25,80 εκατ. μονάδες, από 26,59 εκατ. μονάδες το α' πεντάμηνο του προηγούμενου έτους, καταγράφοντας πτώση 3%

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Σημειώνεται πως για το σύνολο του 2025, η αγορά μπύρας στα super market διαμορφώθηκε σε €214,63 εκατ. σε αξία πωλήσεων, έναντι €209,70 εκατ. το 2024. Σε επίπεδο όγκου, οι πωλήσεις ανήλθαν σε 85,59 εκατ. μονάδες, από 84,45 εκατ. μονάδες έναν χρόνο νωρίτερα.



Total Greece S.Markets

	YEAR 2024	YEAR 2025	YTD_25	YTD_26	vs LY
Value Sales	209.702.156	214.625.038	65.694.601	65.476.187	-0,3%
Volume Sales	84.452.704	85.591.065	26.594.465	25.799.681	-3,0%

ΠΩΤΙΚΑ Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΤΙΚΕΤΑ

Μεγαλύτερη υποχώρηση κατέγραψε η ιδιωτική ετικέτα κατά το α' πεντάμηνο του 2026.

Η αξία πωλήσεων περιορίστηκε στα €5,11 εκατ., έναντι €5,67 εκατ. το αντίστοιχο δι-

άστημα του 2025, σημειώνοντας μείωση 9,9%. Αντίστοιχη ήταν η εικόνα και σε επίπεδο όγκου, με τις πωλήσεις να διαμορφώνονται σε 2,66 εκατ. μονάδες, από 2,96 εκατ. μονάδες στο α' πεντάμηνο του 2025, καταγράφοντας πτώση 10,2%.

Σε ετήσια βάση, οι πωλήσεις της ιδιωτικής ετικέτας διαμορφώθηκαν το 2025 σε €19,30 εκατ., έναντι €20,61 εκατ. το 2024, ενώ ο όγκος υποχώρησε σε 10,01 εκατ. μονάδες, από 11,03 εκατ. μονάδες το προηγούμενο έτος.

Total Greece S.Markets

Ιδιωτική ετικέτα	YEAR 2024	YEAR 2025	YTD_25	YTD_26	vs LY
Value Sales	20.605.454	19.300.708	5.673.749	5.111.519	-9,9%
Volume Sales	11.028.022	10.009.163	2.963.462	2.662.304	-10,2%

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• **ALIMENTATION COUCHE-TARD**

ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΗ ŻABKA ENANTI €7,6 ΔΙΣ. – ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ DEAL ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ

Σε μία από τις μεγαλύτερες συμφωνίες στον κλάδο του convenience retail στην Ευρώπη προχωρά η канаδική Alimentation Couche-Tard, η οποία ανακοίνωσε την πρόθεσή της να αποκτήσει το σύνολο των μετοχών της πολωνικής αλυσίδας καταστημάτων ευκολίας Żabka, λίγο μετά την απόφαση της ιαπωνικής Seven & i Holdings, ιδιοκτήτριας της 7-Eleven, να αποσύρει το ενδιαφέρον της. Η συναλλαγή αποτιμάται σε περίπου 32,62 δισ. πολωνικά ζλότι, δηλαδή περίπου €7,6 δισ., και αποτελεί τη μεγαλύτερη εξαγορά στην ιστορία της Couche-Tard.

Η συμφωνία θα πραγματοποιηθεί μέσω εθελοντικής δημόσιας προσφοράς εξαγοράς που θα υποβάλει η θυγατρική της εταιρείας στην Πολωνία, Circle K Polska, ενώ έχει ήδη εξασφαλίσει την ομόφωνη στήριξη της διοίκησης της Żabka.

Μέτοχοι που αντιπροσωπεύουν περίπου το 58% του μετοχικού κεφαλαίου της πολωνικής εταιρείας, μεταξύ των οποίων τα επενδυτικά κεφάλαια CVC Capital Partners και Partners Group, έχουν συμφωνήσει να προσφέρουν το σύνολο των μετοχών τους στη συμφωνία.



Alex Miller,
Πρόεδρος και
CEO, Alimentation
Couche-Tard

ΠΩΣ ΘΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΕΙ ΤΟ DEAL

Η Couche-Tard ανακοίνωσε ότι η χρηματοδότηση της εξαγοράς θα πραγματοποιηθεί μέσω πλήρως εξασφαλισμένων δανειακών γραμμών, με την JPMorgan να ενεργεί ως Lead Arranger και τις National Bank of Canada Capital Markets και The Bank of Nova Scotia ως Joint Bookrunners.

Η ολοκλήρωση της συναλλαγής αναμένεται να αποτελέσει ορόσημο για τη στρατηγική ανάπτυξης της Couche-Tard, η οποία επιδιώκει να ενισχύσει την παρουσία της σε αγο-

ρές υψηλής ανάπτυξης και να αξιοποιήσει το μοντέλο της Żabka σε τομείς όπως η ψηφιακή εμπλοκή πελατών, τα προγράμματα πιστότητας, τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας και η εφοδιαστική αλυσίδα.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Alimentation Couche-Tard, Alex Miller, χαρακτήρισε τη συμφωνία μετασχηματιστική επένδυση για τον όμιλο, υπογραμμίζοντας ότι η εταιρεία θα στηρίξει τη συνέχιση της ανάπτυξης της Żabka, αξιοποιώντας παράλληλα την τεχνογνωσία και τις δυνατότητες των δύο οργανισμών.

• Debrief •

ΧΕΡΙ-ΧΕΡΙ

Δυστυχώς δεν θα κλείσουμε τη φετινή σεζόν με χαλαρές ευχές, εξαιτίας μίας ακόμα καταστροφικής πυρκαγιάς στην Αττική, που απ' ό,τι φαίνεται έσβησε από τον χάρτη μεγάλο μέρος του Πόρτο Γερμενού και μέχρι τη στιγμή που γράφονταν αυτές οι γραμμές πολιορκούσε τα Μέγαρα.

Το Πόρτο Γερμενό ήταν ένας παράδεισος. Με πεύκα που έσκαγαν μέσα στη θάλασσα και πεντακάθαρα νερά. Όπως παράδεισος ήταν και η Πάρνηθα και ειδικότερα τα Βασιλικά Κτήματα του Τατοΐου. Το Τατόι το θυμούνται οι κόρες μου στο περίπου, ήταν μικρές όταν πηγαίναμε. Το Πόρτο Γερμενό το... κλαίνε, γιατί τελευταία φορά που το επισκεφθήκαμε ήταν πριν τρεις εβδομάδες, και είναι ζωντανό μέσα τους.

Μεγάλες φωτιές είχαμε πάντα. Θυμάμαι, για παράδειγμα, την Πεντέλη να καίγεται πριν από περίπου 30 χρόνια. Τα τελευ-

ταία χρόνια, όμως, βλέπουμε ότι οι φωτιές δεν πιάνονται. Άπαξ και ξεκινήσουν σε ημέρα με αέρα, αντίο. Σταματάνε όταν κάψουν ό,τι έχει βρεθεί στον διάβα τους. Και δεν μιλώ για την Ελλάδα. Το φαινόμενο παρατηρείται σε όλη την Μεσόγειο και όχι μόνο. Μέχρι και τον όρο "Mega Fire" μάθαμε πια.

Χωρίς να είμαι ειδικός, αυτό που καταλαβαίνω, είναι ότι η καταστολή των πυρκαγιών έχει γίνει πια πολύ, πολύ δύσκολη υπόθεση, με φτωχά αποτελέσματα. Όσα Μέσα και αν έχεις, όσο και αν προσπαθούν οι πυροσβέστες, οι φωτιές πλέον έχουν τη δική τους... ατζέντα. Το αποτέλεσμα το έχουμε δει πολλές φορές.

Το ερώτημα είναι τί κάνουμε. Και πάλι ως μη ειδικός, απλά ως πολίτης που χάνει μέρη που αγαπάει, νομίζω ότι η καταστολή πρέπει να πάει χέρι-χέρι πλέον με την πρό-

ληψη. Με την ίδια βαρύτητα. Πάντα πρέπει να έχεις ισχυρότητα Μέσα καταστολής, καθώς πάντα θα υπάρχουν πυρκαγιές. Ωστόσο κατά την ταπεινή μου γνώμη, πρέπει να ενισχυθεί και η πρόληψη. Με αυστηρότερους ελέγχους, με πολλαπλά συστήματα παρακολούθησης επιφοβων περιοχών, με εκ των προτέρων διαχείριση της καύσιμης ύλης, με ενημέρωση και συνεργασία με τις τοπικές κοινωνίες κ.λπ.

Οπότε με αυτά το λύσαμε το πρόβλημα; Δεν ξέρω, μπορεί απλά να διατυπώνω ευσεβείς πόθους. Απλά βλέπω πώς όση προσπάθεια και αν καταβάλουμε, κάθε καλοκαίρι κλαίμε πάνω από τα καμένα.

Καλό υπόλοιπο καλοκαιριού να έχουμε, με όσο το δυνατόν λιγότερες πυρκαγιές.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΠΩΣ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ SNACKS ΘΑ ΜΠΟΥΝ ΣΤΑ ΓΑΛΛΙΚΑ ΡΑΦΙΑ

Η γαλλική αγορά τροφίμων μπορεί να θεωρείται μία από τις πιο ώριμες και ανταγωνιστικές στην Ευρώπη, ωστόσο για τα ελληνικά snacks εξακολουθεί να αφήνει ανοιχτό παράθυρο ευκαιριών. Αυτό είναι το βασικό συμπέρασμα της νέας μελέτης του Γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της ελληνικής πρεσβείας στο Παρίσι, η οποία επιχειρεί να χαρτογραφήσει όχι μόνο τις καταναλωτικές τάσεις, αλλά και τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να διεισδύσουν οι ελληνικές επιχειρήσεις σε μια αγορά με ιδιαίτερα υψηλές απαιτήσεις.

Η εικόνα, που περιγράφει η έκθεση, δείχνει ότι οι συνήθειες των Γάλλων καταναλωτών αλλάζουν με γρήγορους ρυθμούς. Η καθημερινότητα γίνεται ολοένα πιο απαιτητική, τα γεύματα εκτός σπιτιού αυξάνονται και η κατανάλωση προϊόντων on the go αποκτά ολοένα μεγαλύτερο μερίδιο. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, προϊόντα όπως τα κριτσίνια, τα παξιμάδια, τα κράκερ με ελαιόλαδο, οι ελιές σε ατομικές συ-

σκευασίες, οι ξηροί καρποί, οι μπάρες με βάση το μέλι ή το ταχίνι και γενικότερα τα ελληνικά snacks αποκτούν μεγαλύτερο εμπορικό ενδιαφέρον από ό,τι στο παρελθόν.

Η ευκαιρία, όμως, δεν σημαίνει και εύκολη πρόσβαση. Η γαλλική αγορά ελέγχεται σε μεγάλο βαθμό από ισχυρές αλυσίδες λιανικής, με την E.Leclerc να διατηρεί την πρώτη θέση με μερίδιο αγοράς άνω του 23%, ενώ ακολουθούν Carrefour, Intermarché και Coopérative U. Η παρουσία στα ράφια τους αποτελεί στρατηγικό στόχο για κάθε εξαγωγική επιχείρηση, όμως συνοδεύεται από ιδιαίτερα αυστηρές προδιαγραφές. Οι μεγάλοι λιανέμποροι απαιτούν σταθερή τροφοδοσία, ανταγωνιστικές τιμές, πλήρη συμμόρφωση με τις γαλλικές προδιαγραφές επισήμανσης και, σε αρκετές περιπτώσεις, δυνατότητα παραγωγής προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας. Γι' αυτό και το Γραφείο ΟΕΥ δεν προκρίνει ως μοναδική λύση την απευθείας είσοδο στα μεγάλα super market. Αντίθετα, θεω-

ρεί ότι για πολλές ελληνικές επιχειρήσεις πιο ρεαλιστική διαδρομή αποτελεί η συνεργασία με εξειδικευμένους εισαγωγείς και διανομείς, οι οποίοι γνωρίζουν ήδη τα δίκτυα της αγοράς. Παράλληλα, ιδιαίτερη βαρύτητα αποδίδεται στα delicatessen, στα καταστήματα μεσογειακής διατροφής αλλά και στις αλυσίδες βιολογικών προϊόντων, όπως οι Biocoop, Naturalia, La Vie Claire και Les Comptoirs de la Bio, όπου η ελληνική προέλευση λειτουργεί ως στοιχείο υπεραξίας και όχι απλώς ως χώρα παραγωγής. Ένα ακόμη στοιχείο που αναδεικνύει η έκθεση αφορά τη συσκευασία. Ο Γάλλος καταναλωτής δείχνει σαφή προτίμηση σε μικρές και πρακτικές συσκευασίες, που μπορούν να καταναλωθούν εύκολα στη διάρκεια της ημέρας, ενώ παράλληλα δίνει ολοένα μεγαλύτερη σημασία στην περιβαλλοντική διάσταση, στην ανακυκλωσιμότητα των υλικών αλλά και στη διατροφική επισήμανση μέσω του Nutri-Score. Δεν αρκεί λοιπόν ένα ποιοτικό προϊόν.

ΠΩΣ ΤΑ BRANDS ΘΑ ΚΕΡΔΙΣΟΥΝ ΤΗ ΜΑΧΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΟΥ ΑΛΚΟΟΛ

Η παγκόσμια αγορά αλκοολούχων ποτών δεν συρρικνώνεται. Αλλάζει χαρακτήρα. Αυτό είναι ίσως το πιο ενδιαφέρον συμπέρασμα, που προκύπτει από τα τελευταία στοιχεία της NielsenIQ, τα οποία δείχνουν ότι η συνολική αξία της αγοράς πέρυσι αυξήθηκε κατά 3,5%, την ώρα που οι όγκοι πωλήσεων υποχώρησαν κατά 2,1%. Η εικόνα αυτή αποτυπώνει μια βαθύτερη μεταβολή στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Όπως επισημαίνει ο αντιπρόεδρος της NielsenIQ, Bilal Habib, οι ώριμες αγορές δεν βρίσκονται σε πτώση αλλά σε φάση μετάβασης. Οι καταναλωτές δεν βγαί-

νουν συχνότερα, όμως όταν επιλέγουν να το κάνουν, ξοδεύουν περισσότερα για καλύτερη εμπειρία.

Η μέση μηνιαία δαπάνη στην εστίαση παραμένει στα \$127, ενώ αυξάνεται διαρκώς η προθυμία πληρωμής για προϊόντα υψηλότερης ποιότητας. Παράλληλα, οι κατηγορίες των έτοιμων προς κατανάλωση ποτών (RTDs) συνεχίζουν να κερδίζουν έδαφος, ενώ τα μη αλκοολούχα ποτά αναπτύσσονται ταχύτερα από τα παραδοσιακά αλκοολούχα.

Οι επιχειρήσεις του κλάδου καλούνται πλέον να προσαρμοστούν σε μια αγορά, όπου δεν αρ-

κεί η ισχύς ενός brand. Χρειάζεται να έχουν το κατάλληλο ποτό ανά περίπτωση, να βρίσκονται εκεί, όπου στρέφεται η προσοχή του καταναλωτή, και να δικαιολογούν την υψηλότερη τιμή που ζητούν.

Για τις ελληνικές επιχειρήσεις ποτών και φιλοξενίας το μήνυμα είναι σαφές. Το παιχνίδι μετατοπίζεται από τον όγκο στην αξία και από τη μαζική κατανάλωση στην εμπειρία. Όσοι το αντιληφθούν έγκαιρα, θα έχουν περισσότερες πιθανότητες να διατηρήσουν ή και να αυξήσουν τα περιθώρια κέρδους τους σε μια αγορά που γίνεται ολοένα και πιο απαιτητική.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

BnBeauty

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



Business Insight

ΚΑΥΚΑΣ: ΤΑ 50ΧΡΟΝΑ, Η ΠΡΩΤΟΚΑΘΕΔΡΙΑ ΚΑΙ ΤΟ... EURONEXT ATHENS

Με 50 χρόνια εμπειρίας, σημαντική συμμετοχή σε έργα ανακαινίσεων και νέων εγκαταστάσεων και πάνω από 300 μεγάλα έργα μόλις την τελευταία τριετία, η Καυκάς αποτελεί σημείο αναφοράς για τους πελάτες της.

Γιατί η αναφορά του insighter στη συγκεκριμένη εταιρεία; Αφορμή στάθηκαν τα οικονομικά αποτελέσματα 2025, τα ιστορικά καλύτερα στην 50χρονη πορεία της. **Κύκλος εργασιών €342,5 εκατ., μικτά κέρδη €97,26 εκατ. σε ενοποιημένη χρήση (ομιλική)**, συνιστούν ικανό μέγεθος για εταιρεία που δραστηριοποιείται σε έναν τόσο νευραλγικό κλάδο. Θα σταθώ στην αύξηση μεγεθών την τελευταία τριετία, καθώς- κατά την εκτίμησή μου- αποτελεί γνώμονα και πρόκριμα για τον (δυννητικό) ισχυρότερο ρυθμό ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια, δεδομένης της μεγέθυνσης του ευρύτερα εννοούμενου κλάδου.

Με μικτό περιθώριο κέρδους 28,39% το 2025, από 27,4% το 2024, με αυξητική τάση ένα (θεωρητικό) ποσοστό στα όρια του 30% εκτιμάται ως εφικτό για την διετία 2026-2027. Η συγκεκριμένη αύξηση ήταν αποτέλεσμα της **πλήρους λειτουργίας του νέου κέντρου αποθήκευσης/διανομής στον Ασπρόπυργο**, γεγονός που περιόρισε τον ρυθμό επιβάρυνσης στα σταθερά κόστη. Υποθέτει κάποιος ότι ανάλογο όφελος θα μπορούσε να αποτυπωθεί λογικά και στα μεγέθη 2026, αλλά αυτό είναι κάτι που μένει να επιβεβαιωθεί (ή όχι). Ωστόσο, το σημαντικό για έναν insighter είναι πως μία εταιρεία μη εισηγμένη σε χρηματιστήριο- εν προκειμένω στο Euronext

Athens- δημοσιεύει μεγέθη προηγούμενης χρήσης, δίχως καθυστερήσεις, ως θα μπορούσε, και δίχως αστερίσκους. Συνεπώς, προκύπτει η κατάσταση για **EBITDA €37,5 εκατ. (περιθώριο στο 10,94%), καθαρά κέρδη €19,38 εκατ.** ενώ σε ότι αφορά σε υποχρεώσεις χρηματοδότησης/δανεισμό η διοίκηση επιτυγχάνει **μείωση του καθαρού δανεισμού κατά €15 εκατ. που διαμορφώνεται στα €33,5 εκατ.** Αυτά την χρήση του 2025, χρονικά που λογικά θεωρείται κορύφωση εντάως επενδύσεων (λόγω της μονάδας στον Ασπρόπυργο).

Μεγέθη που καταδεικνύουν οικονομική υγεία και αποτελεσματική διοίκηση, με τους ανθρώπους της να εκτιμούν πως η κερδοφορία θα διατηρηθεί σε υψηλά επίπεδα το επόμενο διάστημα. Εκτίμηση βάσιμη, κρίνοντας από το γεγονός πως η ιδιωτική κατασκευαστική δραστηριότητα, παρά τη θεαματική ανάπτυξη της τελευταίας τριετίας, εξακολουθεί να είναι αρκετά χαμηλότερα των αντίστοιχων επιπέδων της προ μνημονίων/κρίσης χρέους επίπεδα. Κρίνοντας δε από την πρόβλεψη για περαιτέρω ανάπτυξη της ιδιωτικής δραστηριότητας θα έλεγα πως το άμεσο μέλλον διαγράφεται ευοίωνο.

Το γεγονός είναι πως **το 2026 ξεκίνησε με σημαντική αύξηση τιμών στους περισσότερους κωδικούς προϊόντων του κλάδου, με τα καλώδια να έχουν την... τιμή τους.** Η αυξημένη ζήτηση για χαλκό διεθνώς συνδυαστικά με τον περιορισμό στην παραγωγή είχε ως συνέπεια αυτή την αύξηση. Η τάση, το πιθανότερο είναι πως θα καλύψει συνολικά την χρήση του 2026.

Πρακτικά αυτό σημαίνει, κυρίως δύο τινά: **αφ' ενός η άνοδος των τιμών επηρεάζει θετικά τον κύκλο εργασιών των εταιρειών εμπορίας** (διατηρώ επιφύλαξη ως προς το μικτό περιθώριο απόδοσης) σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, αλλά **στο μεσομακροπρόθεσμο ενέχει τον κίνδυνο να περιοριστούν οι νέες επενδύσεις για κατασκευές, ανακαινίσεις κ.λ.π.** Εύλογος (ο κίνδυνος) από μία άποψη, αν και όπως εκτιμά παράγων του κλάδου τα μεγάλα ιδιωτικά έργα που υλοποιούνται (πρόκειται να υλοποιηθούν) μπορούν να καλύψουν την πιθανότητα υστέρηση σε μικρότερα. **Αντιστάθμιση μέσω των μεγάλων projects που είναι σε εξέλιξη και, σύμφωνα με τον ίδιο παράγοντα, απορροφούν σχεδόν το ήμισυ της ζήτησης.**

Υποθέτοντας πως θα υπάρξει επιβράδυνση σε μικρότερα έργα, άρα συμπίεση μεγεθών και για τις εταιρείες εμπορίας, θα διέβλεπα προοπτική συγκέντρωσης στον κλάδο. Και σε αυτό το ενδεχόμενο είναι που **η διοίκηση της εταιρείας διευκρινίζει πως θα συνεχίσει να διερευνά πιθανές ευκαιρίες για εξαγορά στον κλάδο ηλεκτρολογικού εξοπλισμού.** Τα μεγέθη 2025 δείχνουν πως η εταιρεία μπορεί να υποστηρίξει υψηλότερα επίπεδα πωλήσεων, κερδών.

Συμπερασματικά, και προς ενίσχυση του λόγου για το σημερινό insight μας η εν λόγω εταιρεία με βάση τα μεγέθη και τις προοπτικές **θα μπορούσε άνετα να είναι ένα από τα κορυφαία mid caps**, με υψηλή θέση στον FTSEMidCap.

Μένει να φανεί στην συνέχεια, εάν...

Αυτά για την ώρα, και Καλό Αύγουστο...



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**

• MCDONALD'S ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ ΣΤΗΝ ΚΑΡΔΙΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΜΕ ΝΕΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ ΣΤΗΝ ΑΓΙΑΣ ΣΟΦΙΑΣ - ΕΠΕΝΔΥΣΗ €1,5 ΕΚΑΤ.

Στην ενίσχυση της παρουσίας της στην Θεσσαλονίκη προχώρησε η Premier Capital Hellas, αναπτύσσοντας νέο εστιατόριο McDonald's στη συμβολή των οδών Εγνατίας και Αγίας Σοφίας, [εξέλιξη για την οποία είχατε ενημερωθεί από τον Fnb Daily στις 8 Ιουλίου](#).

Η επένδυση, συνολικού ύψους περίπου €1,5 εκατ., δημιουργεί 45 νέες

θέσεις εργασίας, ενώ το νέο κατάστημα απασχολεί συνολικά 54 εργαζομένους. Με τη λειτουργία του, ο συνολικός αριθμός των εργαζομένων της Premier Capital Hellas στη Θεσσαλονίκη ξεπερνά πλέον τους 280.

Η νέα μονάδα σηματοδοτεί την επιστροφή της McDonald's στο ίδιο σημείο όπου λειτουργήσε το πρώτο της εστιατόριο το 1994.



Στιγμιότυπο από την κοπή της κορδέλας στα εγκαίνια του νέου εστιατορίου McDonald's στη Θεσσαλονίκη. Από αριστερά προς τα δεξιά: Peter Hill, Chief Commercial Officer της Premier Capital, Γεώργιος Δημαρέλος, Αντιδήμαρχος Προστασίας Κοινόχρηστων Χώρων και Δημοτικής Αστυνομίας, Vladimir Janevski, Managing Director της Premier Capital Hellas.

SECRETCREIPE

Πάνω από €300 εκατ. ο τζίρος της ΔΕΛΤΑ το 2025

Με τον τζίρο της να ξεπερνά τα €300 εκατ. έκλεισε το 2025 για την ΔΕΛΤΑ τρόφιμα. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, την περυσινή χρονιά - τα αποτελέσματα της οποίας αναμένεται να ανακοινωθούν προσεχώς - ο όμιλος είδε τα νούμερά του να βελτιώνονται αισθητά, με τις ίδιες πληροφορίες να αναφέρουν ότι και η φετινή χρονιά είναι ανοδική, με το EBITDA σε επίπεδο-ορόσημο. Όσο για το θέμα του ενδιαφέροντος επενδυτών για εξαγορά, επίσημη πρόταση δεν έχει υπάρξει. Μέχρι νεωτέρας...

Editorial

ΣΤΗΝ ΩΡΑ ΤΟΥΣ...

Στις 20 Ιουλίου, [έγραφα σε αυτή εδώ τη στήλη](#) το ζητούμενο το Κράτος να έχει συνέχεια και να λειτουργεί απρόσκοπτα, ανεξαρτήτως εκλογικής διαδικασίας και αλλαγής είτε προσώπων σε υπουργεία και άλλες θέσεις, είτε κόμματος στη διακυβέρνηση της χώρας.

Και έγραφα ότι η εκτίμησή μου είναι για εκλογές κανονικά, το 2027.

Κόντρα στην όλη (παρα-)φιλολογία για κάλπες αυτό τον Σεπτέμβριο.

Και η εκτίμηση αυτή ερχόταν από δύο απολύτως φυσιολογικά γεγονότα:

Πρώτον, από το ότι το κυβερνών κόμμα δεν έχει σε καμία περίπτωση περισσότερα οφέλη από πρόωρες εκλογές. Δεύτερον, από το ότι ο Κυριάκος Μητσοτάκης έχει λειτουργήσει απόλυτα θεσμικά μέχρι σήμερα, ειδικά σε ό,τι αφορά θέματα, που έχουν να κάνουν με ημερομηνίες κλπ. Και έχει δείξει ότι θέλει να είναι συνεπής απέναντι σε όλα αυτά.

Μετά, λοιπόν, από την επίσημη δήλωση του Πρωθυπουργού, ότι οι εκλογές θα γίνουν τον Μάιο του 2027, έσπευσαν όλοι όσοι - δηλαδή, σχεδόν όλοι - μιλούσαν μετά βεβαιότητας για πρόωρες εκλογές, να αναλύσουν το γιατί ο Μητσοτάκης αποφάσισε να κάνει τις εκλογές... στην ώρα τους!

Και μιλούν για τα απολύτως αυτονόητα.

Όπως το γεγονός ότι τα μέτρα, που αναμένεται να ανακοινωθούν στην Θεσσαλονίκη, θα αρχίσουν να αποδίδουν από το νέο έτος.

Όπως ότι ο αγώνας αντοχής - και όχι ταχύτητας - θα δείξει το πόσο θα τα καταφέρουν στον χρόνο οι πολιτικοί αντίπαλοι της Νέας Δημοκρατίας.

Όπως ότι η θεσμική στάση είναι αυτή.

Τέλος, λοιπόν, στη σεναριολογία και την ακατάσχετη φημολογία μέσω "αποκλειστικών πληροφοριών", που άπαντες αντιγράφουν - συγγνώμη, αναμεταδίδουν.

Πάμε για τα μπάνια του λαού και επιστρέφουμε.

Με ορίζοντα τις εκλογές.

Στην ώρα τους.

Τόσο απλά.

Καλές διακοπές!

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr