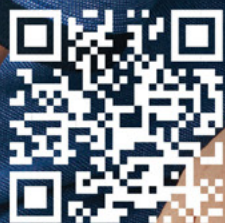




Γιατί αξίζει.

Εσύ + Εμείς =
γιατί αξίζει.



Ο δρόμος προς την επιτυχία, είναι εύκολος.
Γίνε και εσύ μέλος της ομάδας μας!

team.lidl.gr

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΤΕΤΑΡΤΗ 22 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2199



• COCA-COLA HBC AG

Οργανική ανάπτυξη 5% στο εννεάμηνο
- Απέκτησε το 75% της CCBA έναντι \$2,6 δισ.



• ELBISCO

Οι μεταφορές των δόσεων των δανείων, οι ενέσεις
κεφαλαίου από τους μετόχους και το επενδυτικό πλάνο



• KAWACOM

Εντός του 2026 το νέο εργοστάσιο καφέ στην Κερατέα
- Στα €35 εκατ. φέτος ο τζίρος



• UNILEVER

Το shutdown στις ΗΠΑ καθυστερεί
την απόσχιση της Magnum Ice Cream

Editorial

Ειλικρινά, δεν καταλαβαίνω !

Debrief

Το έξυπνο χρήμα

Business Insight

Η μάχη ΗΠΑ-Κίνας
για τις σπάνιες γαίες και
η ευκαιρία της Ελλάδας CCBA

SecretRecipe

Ο νέος επενδυτής στο κρασί
και τα... μαστορέματα

Business Maker

- Πού κολλάει το deal
του Ν. Βαρδινογιάννη
με τον Βερούκα
- Ο πρώτος τρύγος στην Νάουσα
για τον Τσέλεπο
και ο... Αριστοτέλης

FOCACCIA



Πηγή
Πρωτεϊνών

BIANCA

Μορταδέλλα
& μοτσαρέλλα

VERDE

Μοτσαρέλλα
& ντομάτα

ROSSA

Προσούτο
& παρμεζάνα



Η γκάμα είναι ενδεικτική και ποικίλλει ανά κατάστημα.

my
DELIVERY

Ε-ORDER
www.gregorys.gr

f gregorys.gr d gregorysgr i gregorysgr



Download app!

Γρηγόρης

• **COCA-COLA HBC AG**

ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 5% ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΟΙ ΟΙ ΟΓΚΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΛΟΓΩ ΥΨΗΛΗΣ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗΣ ΒΑΣΗΣ, ΕΞΑΙΡΕΣΗ ΤΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΑ

Με οργανική αύξηση εσόδων της τάξης του 5% έκλεισε το εννέαμηνο του 2025 για την Coca-Cola HBC AG, στα €8,82 δισ., με τον όγκο πωλήσεων να ενισχύεται κατά 1,1%, χάρη κυρίως στα ανθρακούχα αναψυκτικά και στα ποτά ενέργειας.

Όπως ανέφερε στο call conference ο CEO της εταιρείας, Zoran Bogdanovic, τα ανθρακούχα αναψυκτικά έδειξαν ανθεκτικότητα, εμφανίζοντας αύξηση όγκου κατά 0,7% ενώ οι όγκοι στα ενεργειακά ήταν αυξημένοι σε ποσοστό 34,3%.

Παράλληλα, τα οργανικά έσοδα ανά κιβώτιο αυξήθηκαν κατά 3,8%, ως αποτέλεσμα των στοχευμένων πρωτοβουλιών διαχείρισης αύξησης των εσόδων και των χαμηλότερων επιπέδων πληθωρισμού. Από τον όμιλο επισημαίνεται η βελτίωση του μεριδίου αγοράς σε αξία στα έτοιμα προς κατανάλωση μη αλκοολούχα αναψυκτικά, κατά 80 μονάδες βάσης.

DATA Εννέαμηνο

Όγκος πωλήσεων (σε εκατ. κιβώτια)

2025: 2.289,8

2024: 2.244

Μεταβολή: 2% (οργανική 2%)

Καθαρά έσοδα από πωλήσεις (σε €εκατ.)

2025: 8.817,5

2024: 8.223,5

Μεταβολή: 7,2% (οργανική 8,1%)

Καθαρά έσοδα από πωλήσεις ανά κιβώτιο (σε €)

2025: 3,85

2024: 3,66

Μεταβολή: 5,1% (οργανική 5,9%)

ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα, ο όγκος πωλήσεων μειώθηκε κατά χαμηλό μονοψήφιο ποσοστό, λόγω της υψηλής συγκριτικής βάσης το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Στα ανθρακούχα αναψυκτικά σημειώθηκε χαμηλή μονοψήφια μείωση, παρά τη χαμηλή διψήφια αύξηση της Coke Zero και την ανάπτυξη που κατέγραψε η Sprite. Τα ποτά ενέργειας σημείωσαν ισχυρή διψήφια αύξηση, ενώ χαμηλή μονοψήφια ανάπτυξη κατέγραψε ο καφές. Τα μη ανθρακούχα αναψυκτικά σημείωσαν χαμηλή μονοψήφια μείωση, ωστόσο τα ποτά για αθλούμενους συνέχισαν να καταγράφουν ισχυρή ανάπτυξη.



Zoran Bogdanovic,
CEO, Coca-Cola
HBC AG

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΑΓΟΡΑ

Ανεπτυγμένες αγορές: Τα καθαρά έσοδα από πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 1,2% σε οργανική βάση, με αύξηση 2,1% των καθαρών εσόδων ανά κιβώτιο, ενώ ο όγκος πωλήσεων μειώθηκε κατά 1% κυρίως λόγω της διεύρυνσης των καθαρών εσόδων ανά κιβώτιο και της διατήρησης των επιπέδων του όγκου πωλήσεων. Εκτός από την Ελλάδα, οι όγκοι ενισχύθηκαν με μεσαία μονοψήφια ποσοστά στην Ιρλανδία, ενώ χαμηλή μονοψήφια ανάπτυξη κατέγραψαν Ιταλία και Ελβετία. Ξεχώρισαν σε όλες τις αγορές τα ενεργειακά ποτά καθώς και τα προϊόντα Coke Zero, ενώ οι υπόλοιπες κατηγορίες είχαν μεικτή εικόνα ανά αγορά.

Αναπτυσσόμενες αγορές: Τα καθαρά έσοδα από πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 4,8% σε οργανική βάση, χάρη στη διεύρυνση των καθαρών εσόδων ανά κιβώτιο και στην αύξηση του όγκου πωλήσεων. Οι αγορές της Πολωνίας και της Ουγγαρίας αναπτύχθηκαν με χαμηλά μονοψήφια ποσοστά, με τα ενεργειακά ποτά να εμφανίζουν ισχυρή διψήφια ανάπτυξη. Στην Τσεχία οι όγκοι πωλήσεων υποχώρησαν σε χαμηλά μονοψήφια ποσοστά λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού, ενώ από τις κατηγορίες μόνο τα ενεργειακά εμφάνισαν θετικό πρόσημο.

Αναδυόμενες αγορές: Τα καθαρά έσοδα από πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 7,9% σε οργανική βάση, χάρη στη διεύρυνση των καθαρών εσόδων ανά κιβώτιο κατά 5,8% και τη σημαντική αύξηση του όγκου πωλήσεων σε ποσοστό 2%. Αυξημένοι σε μεσαία μονοψήφια επίπεδα ήταν οι όγκοι στην Νιγηρία με άνοδο σε όλες τις κατηγορίες, ενώ ακόμα μεγαλύτερη ήταν η ανάπτυξη στην Αίγυπτο. Στον

αντίποδα, υποχώρησαν οι όγκοι σε Ρουμανία (κατά υψηλό μονοψήφιο ποσοστό), Ουκρανία (σε μεσαία μονοψήφια ποσοστά και Ρωσία (σε χαμηλά μονοψήφια ποσοστά).

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΟ 24/7

Ο όμιλος συνέχισε να επενδύει στο χαρτοφυλάκιο προϊόντων 24/7 κατανάλωσης. Από τη διοίκηση επισημάνθηκαν τα εξής:

- Επιτυχημένη κρίνεται η υλοποίηση της καμπάνιας "Share a Coke" σε όλες τις αγορές που δραστηριοποιείται ο Όμιλος από τον Απρίλιο, με συνεχιζόμενες προωθητικές δράσεις κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού
- Κυκλοφόρησε η νέα έκδοση Monster με τον Lando Norris σε 16 αγορές
- Ισχυρή ήταν η επίδοση του καφέ στο κανάλι της εκτός σπιτιού κατανάλωσης, τόσο του Costa Coffee, όσο και του Caffè Vergnano, στο πλαίσιο υλοποίηση της στρατηγικής απόφασης για εστίαση στο συγκεκριμένο κανάλι
- Κυκλοφόρησαν τα snacks Bambi στην Νιγηρία με ένα εξειδικευμένο πλάινο, ειδικά προσαρμοσμένο για την τοπική αγορά

GUIDANCE

Η διοίκηση του ομίλου αναμένει για το σύνολο του έτους:

- αύξηση των καθαρών εσόδων από πωλήσεις σε οργανική βάση στο εύρος 6%-8%
- αύξηση των λειτουργικών κερδών σε οργανική βάση στο εύρος 7%-11%

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



Αγαπάμε το πράσινο,
γιατί είναι το χρώμα της ελπίδας.

Αγαπάμε τη φύση,
γιατί είναι η ίδια η ζωή.

Αγαπάμε τις σαλάτες,
γιατί έτσι δείχνουμε
την αγάπη μας σε εσάς.

Και έτσι μοιραζόμαστε μαζί σας,
όχι μόνο την φρεσκάδα,
αλλά μια ολόκληρη στάση ζωής.

ΑΓΑΠΑΜΕ
ΦΡΕΣΚΟ

• **COCA-COLA HBC AG**

ΑΠΕΚΤΗΣΕ ΤΟ 75% ΤΗΣ CCBA ΕΝΑΝΤΙ \$2,6 ΔΙΣ. - Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ DEAL ΚΑΙ ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Χθες, εξάλλου, ανακοινώθηκε από την Coca Cola HBC η συμφωνία εξαγοράς του 75% της Coca-Cola Beverages Africa (CCBA) από την The Coca-Cola Company και την Gutsche Family Investments, ένα deal αξίας \$2,6 δισ., υποδηλώνοντας ένα equity value στα \$3,5 δισ.

Η εξαγορά χρηματοδοτείται μέσω νέου εργαλείου bridge financing (€1,4 δισ.) και νέων μετοχών της Coca-Cola HBC, ύψους 5,47% του μετοχικού κεφαλαίου της νέας, μεγαλύτερης οντότητας, οι οποίες θα δοθούν στην Gutsche Family Investments Pty.

Ο σχεδιασμός περιλαμβάνει την πλήρη εξαγορά του 100% της αφρικανικής θυγατρικής εντός περιόδου έξι ετών από την ολοκλήρωση της συναλλαγής.

Η Coca-Cola HBC σχεδιάζει να προχωρήσει σε δευτερογενή εισαγωγή στο χρηματιστήριο του Γιοχάνεσμπουργκ, στα τέλη του 2026.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ

Σύμφωνα με την εταιρεία, η εξαγορά αυτή, επεκτείνει σημαντικά την υφιστάμενη παρουσία της Coca-Cola HBC στην Αφρική. Παράλληλα, αυξάνει την αξία για τους μετόχους, με προσδοκίες για αύξηση των κερδών ανά μετοχή από την πρώτη χρονιά.

Η ΜΕΓΑΛΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ ΑΦΡΙΚΑΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ο Αναστάσης Γ. Δαυίδ, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Coca-Cola HBC, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι "αυτό το ορόσημο σηματοδοτεί μια ιστορική στιγμή για τη Coca-Cola HBC και συνεχίζει την κληρονομιά μας για ανάπτυξη και συνεργασία σε όλη την Αφρική. Για δεκαετίες, έχουμε επενδύ-

σει για να ξεκλειδώσουμε την εξαιρετική δυναμική της Αφρικής".

Στο call conference, ο CEO της Coca-Cola HBC, Zoran Bogdanovic, υπογράμμισε ότι με αυτή την εξαγορά, πρώτον, δημιουργούμε τον δεύτερο μεγαλύτερο συνεργάτη εμφιάλωσης της Coca-Cola παγκοσμίως σε όγκο, με ηγετικές θέσεις σε 43 αγορές στην Αφρική και την Ευρώπη. Δεύτερον, πιστεύουμε ότι αυτή η εξαγορά παρουσιάζει μια εξαιρετικά πειστική στρατηγική λογική, η οποία, στον πυρήνα της, αφορά την ανάπτυξη. Η CCBA δραστηριοποιείται σε πολύ ελκυστικές αγορές και βλέπουμε εξαιρετικές δυνατότητες για περαιτέρω προώθηση της μακροπρόθεσμης ανάπτυξης του ομίλου μας στην Αφρική και δημιουργία αξίας για τα ενδιαφερόμενα μέρη. Τρίτον, θα συνδυάσουμε την εμπειρία δύο κορυφαίων εταιρειών, με ισχυρό ιστορικό ανάπτυξης και βαθιές δεσμεύσεις για επενδύσεις σε ταλέντα και τοπικές κοινότητες".

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ CCBA

Όπως αναλύθηκε στο call conference, η CCBA είναι ο όγδοος μεγαλύτερος συνεργάτης εμφιάλωσης της Coca-Cola στον κόσμο με βάση τα έσοδα και αντιπροσωπεύει περίπου το 40% όλων των ποτών Coca-Cola που πωλούνται στην Αφρική με βάση τον όγκο. Η CCBA έχει ισχυρό ιστορικό απόδοσης, με καθαρά έσοδα από πωλήσεις το 2024 άνω των €3,4 δισ. και EBIT €246 εκατ. Στην τριετία η εταιρεία εμφάνισε ετήσια ανάπτυξη 4,5% σε όγκους και άνω του 12% σε έσοδα με ουδέτερη συναλλαγματική ισοτιμία.

Η CCBA διαθέτει μια σειρά αγορών, που κυμαίνονται από τις πιο ανεπτυγμένες - δηλα-

δή τη Νότια Αφρική, η οποία αντιπροσωπεύει το 60% των όγκων - έως τις αναδυόμενες - για παράδειγμα η Αιθιοπία. Αυτές οι αγορές έχουν πολύ ελκυστικά δημογραφικά στοιχεία, τόσο σε μέγεθος πληθυσμού, όσο και σε μέση ηλικία, με χαμηλή κατά κεφαλήν κατανάλωση, προσφέροντας σημαντικό δυναμικό ανόδου. Και, το υπόλοιπο της Νότιας Αφρικής, με σταθερότερη ανάπτυξη και σημαντικά επίπεδα κατανάλωσης, σημαίνει ότι θα διατηρήσουμε ένα ποικίλο μείγμα αγορών.

Διαθέτει ένα ισχυρό χαρτοφυλάκιο με πάνω από 40 παγκόσμιες και τοπικές μάρκες σε όλες τις κατηγορίες. Οι δύο μεγαλύτερες κατηγορίες της είναι τα ανθρακούχα αναψυκτικά και το νερό, τα οποία αντιπροσωπεύουν το 81% και το 9% του συνολικού όγκου πωλήσεων αντίστοιχα, κατέχοντας ηγετικές θέσεις στην αγορά μη αλκοολούχων ποτών (NARTF) σε όλες τις αγορές της, συμπεριλαμβανομένων των πέντε μεγαλύτερων περιοχών της.

Η προσθήκη των 14 αγορών της CCBA στις υφιστάμενες δραστηριότητες της Coca-Cola HBC στην Νιγηρία και την Αίγυπτο σημαίνει ότι συνολικά, θα γίνει ο μεγαλύτερος εμφιαλωτής Coca-Cola στην Αφρική, εξυπηρετώντας πάνω από 800 εκατομμύρια καταναλωτές ή πάνω από το 50% του συνολικού πληθυσμού της ηπείρου. Σε όγκο, αυτό αντιστοιχεί σε 1,8 δισεκατομμύρια κιβώτια στην Αφρική ή τα δύο τρίτα του συνολικού όγκου πωλήσεων του συστήματος Coca-Cola στην Αφρική. Και θα καλύπτει το 60% του ΑΕΠ της Αφρικής.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



NOTICE
CONTENT & SERVICES

introduces the first international Defence Forward Conference — where security meets innovation, and Greece steps into the future of defence.



DEFENCE FORWARD

Securing society. Creating values.

25
November
2025
Aigli Zappeiou

Let's get together to shape the next era of defence — connecting technology, strategy, and society under one vision: Securing the Future.

KEYNOTE SPEAKERS



Mizrahi Ilan

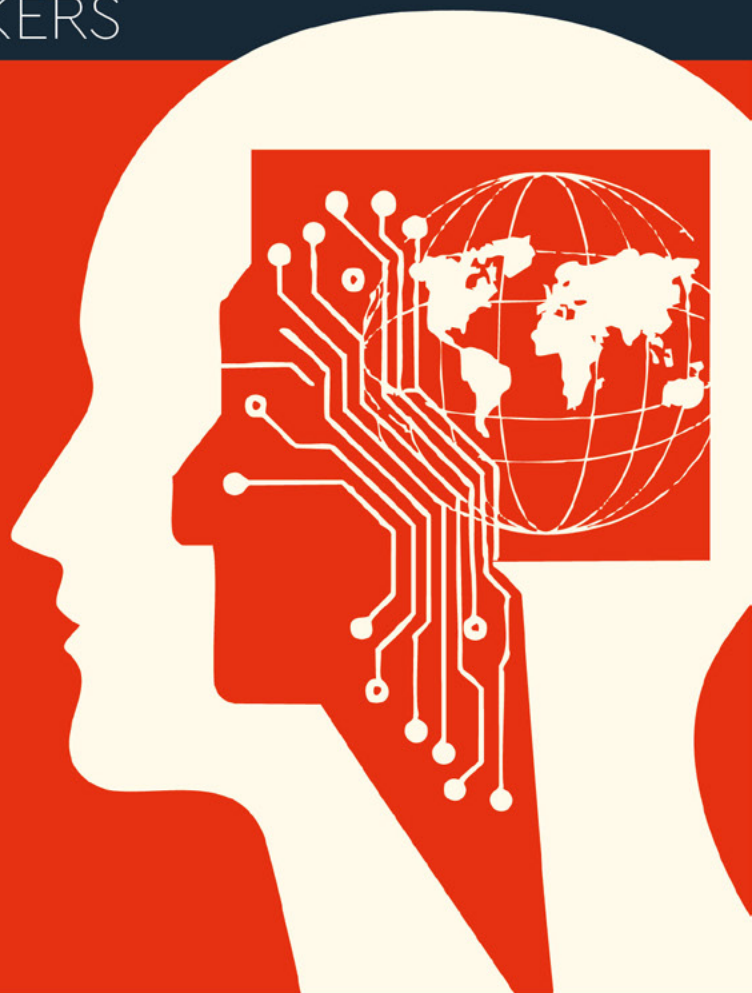
*Ex-Head of National
Security Council of Israel
/ Ex- Deputy Director
of Mossad*



Moniquet Claude

*Director European
Strategic Intelligence and
Security Center (ESISC)*

I want to
participate



PLATINUM SPONSOR



EYEONIX

SILVER SPONSOR

SAMSUNG

• THE COCA-COLA COMPANY (Γ' ΤΡΙΜΗΝΟ)

Η ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΩΡΙΣ ΖΑΧΑΡΗ ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΑΝ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Σε θετικό έδαφος κινήθηκαν τα αποτελέσματα γ' τριμήνου της The Coca-Cola Company, αφού η ζήτηση για αναψυκτικά χωρίς ζάχαρη, όπως Coca Cola Zero και Fairlife, και οι μικρότερες συσκευασίες, βοήθησαν στην άνοδο των πωλήσεων, παρά την παγκόσμια συγκράτηση στις καταναλωτικές δαπάνες.

Παράλληλα, η εταιρεία διατήρησε τους ετήσιους στόχους της για τις πωλήσεις και τα κέρδη, παρόλο που ο CEO, James Quincey, επισήμανε το "δύσκολο συνολικό περιβάλλον".

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

"Η προσιτή τιμή και η αξία είναι πραγματικά σημαντικές, το κατανοούμε αυτό και γνωρίζουμε ότι είναι σημαντικό να βρούμε τις σωστές συσκευασίες στη σωστή τιμή για να διατηρήσουμε τους καταναλωτές στη βάση μας", δήλωσε ο CFO, John Murphy. Σε αυτό το πλαίσιο, η εταιρεία θα λανσάρει στις ΗΠΑ αναψυκτικό με ζάχαρη από ζαχαροκάλαμο, ενώ σχεδιάζει την προσφορά κουτιών 7,5 ουγκιών, με τιμή κάτω από \$2, σε καταστήματα ψιλικών ειδών, [κάντε που διαβάσατε στο FNB Daily στις 15/10](#). Παράλληλα, για να προσελκύσει τους εύπο-



James Quincey, CEO, The Coca-Cola Company

ρους καταναλωτές, επενδύει σε ποτά χωρίς ζάχαρη και σε πιο ακριβά ενεργειακά ποτά, όπως το Powerade, ενώ αυξάνει την παραγωγική ικανότητα για το γάλα Fairlife στις ΗΠΑ.

ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ ΣΕ ΙΝΔΙΑ-ΚΙΝΑ

Σύμφωνα με τον CEO της εταιρείας, ο αυξανόμενος τοπικός ανταγωνισμός σε αγορές, όπως η Ινδία και η Κίνα, αποτελεί πρόκληση. "Στην πραγματικότητα, υπάρχει μια μεγάλη συνολική στροφή προς την τοπικό-

τητα, όχι μόνο από ανταγωνιστική άποψη... Δεν νομίζω ότι έχει να κάνει μόνο με την προσιτή τιμή", δήλωσε.

ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΥΓΙΕΙΝΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Μιλώντας για την αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα με χαμηλότερες θερμίδες, ο CFO παραδέχθηκε ότι ήταν ένας από τους παράγοντες που επηρέασαν τις πωλήσεις του brand Coca Cola.

Οι καταναλωτές στις ΗΠΑ έχουν γίνει πιο ευαισθητοποιημένοι σε θέματα υγείας - φαινόμενο που έχει αναπτυχθεί με φόνο την αύξηση της χρήσης φαρμάκων για την απώλεια βάρους, καθώς και το κίνημα Make America Healthy Again.

DATA Γ' Τρίμηνο (σε \$δισ.)

Προσαρμοσμένα έσοδα

2025: 12,41

Όγκοι πωλήσεων ανά περιοχή (Σε %)

- Παγκοσμίως: +1%
- Ασία-Ειρηνικός: -1%
- Λατινική και Βόρεια Αμερική: στεθεροί
- Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική: +4%

• JDE PEET'S

ΑΝΟΙΞΕ ΤΙΣ ΠΥΛΕΣ ΤΟΥ ΤΟ ΝΕΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΣΤΗΝ ΟΥΤΡΕΧΤΗ

Το Εργαστήριο Καινοτομίας (Innovation Laboratory) στην Ουτρέχτη της Ολλανδίας, άνοιξε η JDE Peet's, θέτοντας ως στόχο την ανάπτυξη:

- Νέων προϊόντων καφέ
- Καινοτόμων διαδικασιών
- Βιώσιμων συσκευασιών.

ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΕΙ

Η επένδυση ύψους €8 εκατ. θα εστιάσει σε μορφές καφέ, όπως:

- Μονές δόσεις
- Κάψουλες
- Έτοιμο προς κατανάλωση
- Στιγμιαίο καφέ



ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ Η ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ

Το Εργαστήριο Καινοτομίας ενσωματώνει νέα συστήματα θέρμανσης και εξαερισμού, που έχουν σχεδιαστεί για ανακύκλωση θερμότητας και μειωμένη κατανάλωση ενέργειας.

Η εγκατάσταση είναι εξοπλισμένη με εργαλεία, όπως μύλοι υψηλής ακρίβειας, μηχανές πλήρωσης καψουλών, τεχνολογία Cafitesse για υγρό καφέ, δυνατότητες παρασκευής RtD ροφημάτων και άλλα συστήματα τελευταίας τεχνολογίας.

ΝΕΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ

Το Εργαστήριο Καινοτομίας ανέπτυξε και κυκλοφόρησε πρόσφατα νέες κρέμες χωρίς γαλακτοκομικά συστατικά, ενώ έχει βελτιώσει τις διαδικασίες καθουρδίσματος του καφέ, με αποτέλεσμα τη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας και την αύξηση της απόδοσης.

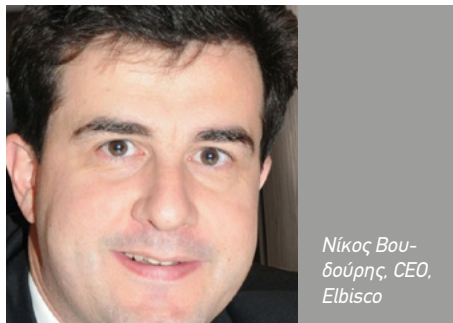
• **ELBISCO**

ΟΙ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΤΩΝ ΔΟΣΕΩΝ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ, ΟΙ ΕΝΕΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Έμφαση στην ενίσχυση του κύκλου εργασιών και της λειτουργικής κερδοφορίας, καθώς και στη διατήρηση της ανοδικής πορείας της θυγατρικής της εταιρείας στην Β. Μακεδονία, Zito Luks A.D, δίνει τη φετινή χρονιά η διοίκηση της Elbisco. Η εξωστρέφεια παραμένει στρατηγικός πυλώνας, με τον κύκλο εργασιών των εξαγωγών να υπερβαίνει τα €15 εκατ. ετησίως, με παρουσία σε περισσότερες από 30 διεθνείς αγορές. Αναφορικά με το 2024, η εταιρεία αναφέρει σε ανακοίνωσή της ότι "συνέχισε την αναπτυξιακή της πορεία, επιτυγχάνοντας βελτίωση του μικτού περιθωρίου κέρδους και περαιτέρω μείωση του τραπεζικού δανεισμού", αποτελέσματα, τα οποία σύμφωνα με την ίδια ανακοίνωση, "αποτυπώνουν τη χρηματοοικονομική σταθερότητα και τη συνέπεια στη στρατηγική διαχείριση της εταιρείας".

ΡΥΘΜΙΣΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Αξιζει να αναφέρουμε ότι σε συνεργασία με τις τράπεζες, η Elbisco προχώρησε σε ρύθμιση του δανεισμού της, μεταφέροντας τις αποπληρωμές των δόσεων των δανείων στο 2025 και μέχρι το τέλος 2026, βάσει του οποίου, οφειλόμενο κεφάλαιο κατά την ημερομηνία αυτή ποσού €1,3 εκατ., μεταφέρθηκε προς αποπληρωμή στο τέλος 2025, ενώ ποσό €25,76 εκατ. μεταφέρθηκε στο 2026.



Νίκος Βουδούρης, CEO, Elbisco

ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ €14 ΕΚΑΤ.

Η εταιρία συνεχίζει να υποστηρίζεται διαχρονικά από τους μετόχους της και την τελευταία διετία έλαβε εταιρικά δάνεια ύψους €14 εκατ. που θα αρχίσουν να αποπληρώνονται από το 2028 και μετά.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η Elbisco υλοποιεί επενδυτικό πρόγραμμα που εστιάζει στην ενεργειακή αποδοτικότητα, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την αναβάθμιση βασικών γραμμών παραγωγής. Τη διετία 2023–2024, οι συνολικές επενδύσεις ξεπέρασαν τα €5,7 εκατ., ενώ το 2024 εντάχθηκε στον Αναπτυξιακό Νόμο επενδυτικό σχέδιο ύψους €9,6 εκατ., που θα ενισχύσει περαιτέρω την παραγωγική δυναμικότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη της εταιρείας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **WOLT MARKET**

ΕΠΑΝΑΣΥΣΤΗΝΕΤΑΙ ΜΕ ΝΕΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΙΕΥΡΥΜΕΝΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ

Ως ένα πλήρες super market επανασυστήνεται το Wolt Market, με την ανανέωση να μην περιορίζεται μόνο στην πράσινη εικόνα του brand, αλλά και στην εμπειρία αγορών.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗ ΦΡΕΣΚΑΔΑ

Το Wolt Market αναβαθμίζει τις κατηγορίες φρέσκων προϊόντων - φρούτα, λαχανικά, κρέας, ψάρι και ψωμί -, εμπλουτίζοντας την γκάμα με περισσότερες premium και βιολογικές επιλογές. Επίσης, εφαρμόζει την εγγύηση φρεσκάδας (Freshness Guaranteed), με άμεση επιστροφή χρημάτων σε περίπτω-



ση, που η ποιότητα δεν ανταποκρίνεται στις προσδοκίες. Τέλος, επιχειρήσεις, που δεν βρίσκονταν μέχρι σήμερα στο κανάλι του supermarket, είναι πλέον διαθέσιμες μέσω Wolt Market.



Fernando Fernandez, CEO, Unilever

• **UNILEVER**

ΤΟ SHUTDOWN ΣΤΙΣ ΗΠΑ ΚΑΘΥΣΤΕΡΕΙ ΤΗΝ ΑΠΟΣΧΙΣΗ ΤΗΣ MAGNUM ICE CREAM

Εμπόδιο στα σχέδια της Unilever να αποσχίσει τη μονάδα παγωτών, Magnum Ice Cream, έχει μπει το κυβερνητικό shutdown στις ΗΠΑ. Ειδικότερα, η Unilever ανακοίνωσε ότι η αμερικανική Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δεν είναι σε θέση να κηρύξει σε ισχύ τη δήλωση εγγραφής, που απαιτείται για την εισαγωγή και διαπραγμάτευση των μετοχών της The Magnum Ice Cream Company στη Wall Street.

ΚΑΝΟΝΙΚΑ ΟΙ ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ

Η Unilever συμπλήρωσε ότι οι προπαρασκευαστικές εργασίες για τη διάσπαση προχωρούν κανονικά και ότι παραμένει προσηλωμένη στην ολοκλήρωση της διαδικασίας διάσπασης εντός του έτους. Ενημέρωση σχετικά με το αναθεωρημένο χρονοδιάγραμμα θα δώσει το συντομότερο δυνατό, όπως υπογράμμισε.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ

Κατά τη διάρκεια του shutdown έχουν σταματήσει οι αξιολογήσεις των αρμόδιων αρχών για τις IPO, αν και έχουν παραχθεί κάποιες διευκολύνσεις από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Η κατάσταση αυτή έχει προκαλέσει ανησυχίες στους επενδυτές ότι το αδιέξοδο στην Ουάσιγκτον θα μπορούσε να πλήξει τις δραστηριότητές τους.

• ΙΕΛΚΑ

ΦΘΗΝΟΤΕΡΟ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΑΛΑΘΙ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΑΛΛΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΧΩΡΕΣ

Παραμένουν χαμηλότερες οι τιμές του καλαθιού στα ελληνικά super market, σε σύγκριση με το αντίστοιχο σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπως αναφέρει νέα έρευνα σύγκρισης τιμών του ΙΕΛΚΑ. Τα στοιχεία περιλαμβάνουν τελικές τιμές τόσο επώνυμων προϊόντων, όσο και προϊόντων PL σε Ελλάδα, Γαλλία, Ηνωμένο Βασίλειο, Ισπανία, Ιταλία, Πορτογαλία, Γερμανία και Ρουμανία.

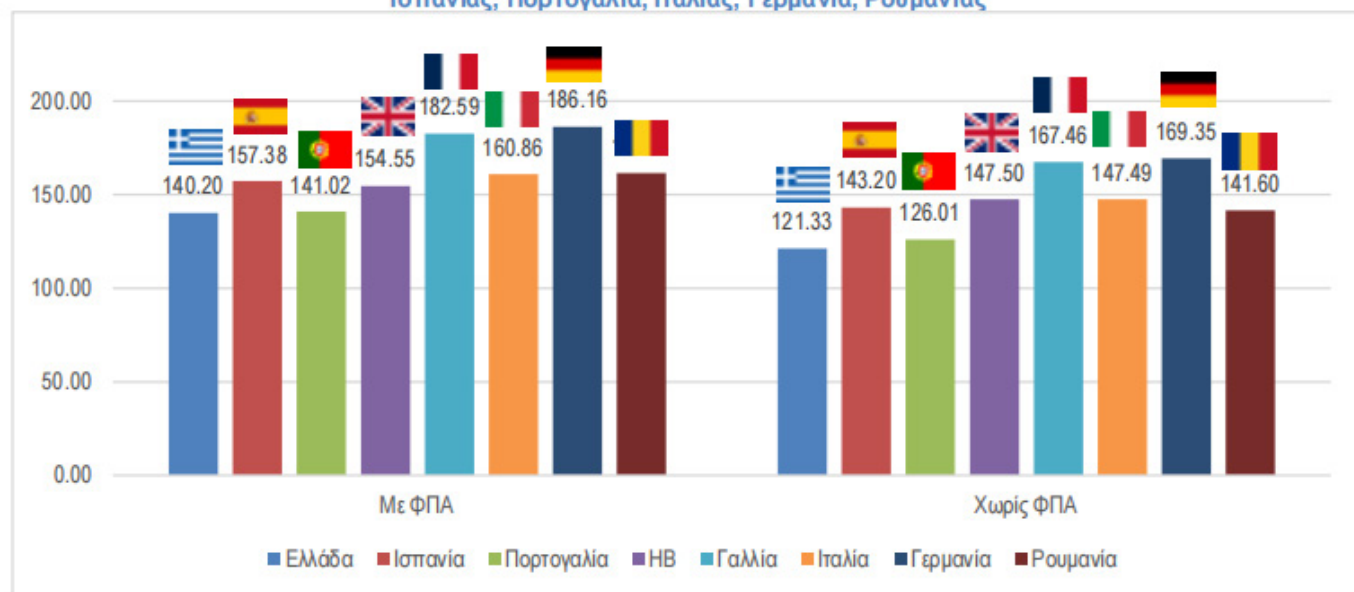


Πίνακας 1: Σύγκριση μέσων τιμών καλαθιού προϊόντων σουπερμάρκετ Ελλάδας, Γαλλίας, Ηνωμένου Βασιλείου, Ισπανίας, Πορτογαλίας, Ιταλίας με ΦΠΑ και χωρίς ΦΠΑ

	Συντελεστές ΦΠΑ	Τιμές με ΦΠΑ	Τιμές χωρίς ΦΠΑ	Διαφορά με Ελλάδα με ΦΠΑ	Διαφορά με Ελλάδα χωρίς ΦΠΑ
Ελλάδα	24%, 13%, 6%	140.20	121.33		
Ισπανία	21%, 10%, 4%	157.38	143.20	12.3%	18.0%
Πορτογαλία	23%, 13%, 6%	141.02	126.01	0.6%	3.9%
Η.Β.	20%, 5%, 0%	154.55	147.50	10.2%	21.6%
Γαλλία	20%, 10%, 5,5%	182.59	167.46	30.2%	38.0%
Ιταλία	22%, 10%, 4%	160.86	147.49	14.7%	21.6%
Γερμανία	19%, 7%	186.16	169.35	32.8%	39.6%
Ρουμανία	21%, 11%, 5%	161.61	141.60	15.3%	16.7%

Η σύγκριση των μέσων τιμών των καλαθιών (με και χωρίς ΦΠΑ) δείχνει ότι οι υπόλοιπες χώρες έχουν ακριβότερο μέσο καλάθι από την Ελλάδα.

Σχήμα 1: Σύγκριση μέσων τιμών καλαθιού προϊόντων σουπερμάρκετ Ελλάδας, Γαλλίας, Ηνωμένου Βασιλείου, Ισπανίας, Πορτογαλίας, Ιταλίας, Γερμανίας, Ρουμανίας



INFO-ΕΡΕΥΝΑ

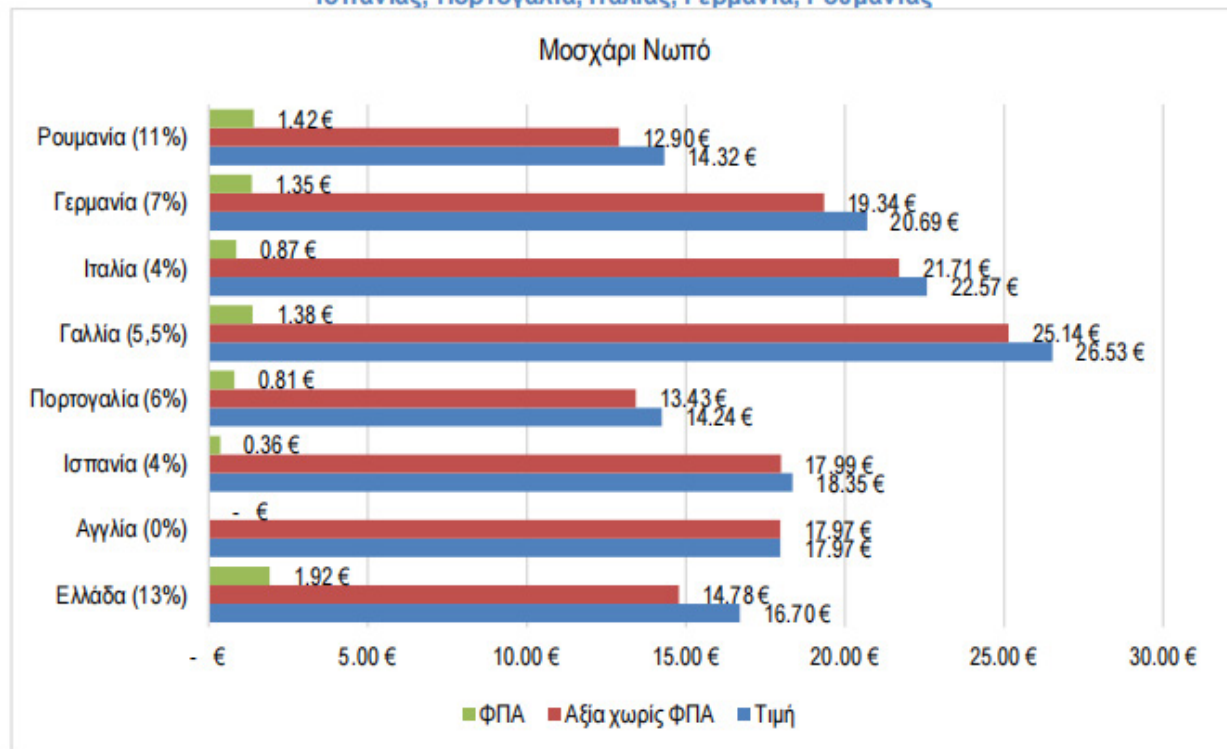
- 40 κατηγορίες προϊόντων
 - >6.000 τιμές
- 44 διαφορετικές αλυσίδες super market

ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΟΥ ΦΠΑ

Χαρακτηριστικό της επίδρασης του ΦΠΑ στις τελικές τιμές είναι το παράδειγμα της τιμής στο νωπό μοσχάρι. Ενώ η Ελλάδα έχει μία από τις χαμηλότερες τιμές ανάμε-

σα στις 9 χώρες, συγχρόνως καταγράφει την υψηλότερη επιβάρυνση από τον ΦΠΑ ανάμεσα στις 9 εξεταζόμενες χώρες.

Σχήμα 2: Σύγκριση μέσων τιμών νωπού μοσχαριού σε σουπερμάρκετ Ελλάδας, Γαλλίας, Ηνωμένου Βασιλείου, Ισπανίας, Πορτογαλίας, Ιταλίας, Γερμανίας, Ρουμανίας



Ως συμπέρασμα, το ΙΕΛΚΑ σημειώνει ότι το οργανωμένο ελληνικό λιανεμπόριο τροφίμων παρέχει στην Ελλάδα πρόσβαση σε

προϊόντα κατά μέσο όρο σε χαμηλότερες τιμές, παρά τις όποιες διακυμάνσεις, και παράγοντες, όπως το ύψος των συντελε-

στών ΦΠΑ, οι ειδικόι φόροι κατανάλωσης ανά χώρα κ.ο.κ.

Πίνακας 2: Συντελεστές ΦΠΑ στις συγκρινόμενες χώρες

	Συντελεστές ΦΠΑ	Μέσος συντελεστής ΦΠΑ καλαθιού
Ελλάδα	24%, 13%, 6%	15.6%
Ισπανία	21%, 10%, 4%	9.9%
Πορτογαλία	23%, 13%, 6%	11.9%
Η.Β.	20%, 5%, 0%	4.8%
Γαλλία	20%, 10%, 5,5%	9.0%
Ιταλία	22%, 10%, 4%	9.1%
Γερμανία	19%, 7%	9.9%
Ρουμανία	21%, 11%, 5%	14.1%

• ΚΑΒΑΛΑΡΑΚΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΚΩ - ΑΝΩ ΤΩΝ €7 ΕΚΑΤ. Ο ΦΕΤΙΝΟΣ ΤΖΙΡΟΣ

Στην Κω επεκτάθηκε το περασμένο καλοκαίρι η εταιρεία Καβαλαράκης, ενισχύοντας την παρουσία της στα Δωδεκάνησα με νέο υποκατάστημα, σύγχρονες ψυκτικές εγκαταστάσεις και αποθήκες. Περίπου δέκα μήνες μετά την έναρξη λειτουργίας της νέας μονάδας, η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη διακίνηση ψυχομένων προϊόντων, με στόχο την κάλυψη της διαρκώς αυξανόμενης ζήτησης, που καταγράφεται στο νησί, ιδιαίτερα λόγω της τουριστικής ανάπτυξης.

Η Καβαλαράκης, που διατηρεί παρουσία στη Ρόδο τα τελευταία οκτώ χρόνια, επισημαίνει πως η απόφαση για επέκταση στην Κω αποτέλεσε στρατηγική κίνηση, δεδομένων των προκλήσεων των εταιρειών μεταφορών στα νησιά. "Δεν είναι εύκολο να δημιουργήσει κάποιος υποκατάστημα στα νησιά, ωστόσο υπήρχε έντονη ανάγκη και το εγχείρημα αποτέλεσε ισχυρό κίνητρο για να ξεκινήσουμε", αναφέρει η εταιρεία στο Fnb Daily, προσθέτοντας πως υπάρχει αυξημένη ανάγκη για συνεργάτες στο δίκτυο.

ΣΤΑ €6 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2024

Η Καβαλαράκης ξεκίνησε από το Ηράκλειο Κρήτης και έχει επεκτείνει σταδιακά τη δραστηριότητά της σε όλη την Ελλάδα, με τη βάση πλέον να είναι η Αθήνα. Όπως αναφέρουν στελέχη της, η Θεσσαλονίκη καταγράφει σημαντική άνοδο σε τζίρους και δι-

ακίνηση προϊόντων, ενώ ο ετήσιος κύκλος εργασιών της εταιρείας διαμορφώθηκε το 2024 στα €6 εκατ. και εκτιμάται ότι φέτος θα ξεπεράσει τα €7 εκατ.

ΠΩΛΗΣΗ & ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Σκέψη για πώληση δεν υπάρχει επί του παρόντος, ενώ η διοίκηση δεν αποκλείει το ενδεχόμενο να προχωρήσει σε επιλεκτικές εξαγορές στο προσεχές διάστημα, στοχεύοντας στην περαιτέρω ενίσχυση του χαρτοφυλακίου της και την είσοδο σε νέα κομμάτια της αγοράς logistics.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Μετά την πανδημία, η ζήτηση στις μεταφορές και στα logistics παρουσιάζει σταθερή άνοδο, με τον στόλο της Καβαλαράκης να αριθμεί πλέον περί τα 80 φορτηγά. Παράλληλα, η εταιρεία παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις στην αγορά, όπου οι συγχωνεύσεις και εξαγορές αποτελούν πλέον κεντρική τάση. Όπως επισημαίνεται, οι περισσότερες μεγάλες παραγωγικές εταιρείες επιλέγουν πλέον να συνεργάζονται με εξειδικευμένες εταιρείες μεταφορών και logistics, αντί να διατηρούν δικά τους οχήματα, καθώς το κόστος και η έλλειψη προσωπικού καθιστούν ασύμφορη τη λειτουργία ιδιόκτητων στόλων.

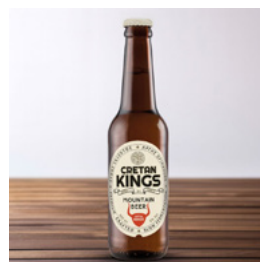
Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• AQUA CARPATICA ΣΥΝΕΔΡΑΜΕ ΤΙΣ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΕΣ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΜΕ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 70.000 ΛΙΤΡΑ ΦΥΣΙΚΟΥ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟΥ ΝΕΡΟΥ

Πάνω από 70.000 λίτρα φυσικού μεταλλικού νερού διέθεσε στις πυροσβεστικές δυνάμεις το AQUA Carpatica κατά τη διάρκεια της αντιπυρικής περιόδου. Μέσω της δράσης αυτής, ενισχύθηκαν οι πυροσβεστικές δυνάμεις σε:

- Πάτρα
- Άγιο Στέφανο
- Τρίπολη
- Κορωπί
- Φθιώτιδα
- Μαρκόπουλο



• ΕΖΑ ΣΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΗΣ Η ΜΠΥΡΑ CRETAN KINGS

Την απόκτηση του σήματος Cretan Kings ανακοίνωσε η Ελληνική Ζυθοποιία Ατλάντης (ΕΖΑ).

IN BRIEF-CRETAN KINGS

- premium pilsner με 5% αλκοόλ
- αργή ζύμωση
- σε φιάλη 500ml, φιάλη 330ml, κουτί 330ml και βαρέλι 30lt

• **KAWACOM**

ΕΝΤΟΣ ΤΟΥ 2026 ΤΟ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΚΑΦΕ ΣΤΗΝ ΚΕΡΑΤΕΑ - ΣΤΑ €35 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ Ο ΤΖΙΡΟΣ

Αντίστροφα για την έναρξη λειτουργίας του νέου εργοστασίου επεξεργασίας καφέ στην ΒΙΟΠΑ Κερατέας μετράει πλέον η Kawacom, με τις τρέχουσες εκτιμήσεις να τοποθετούν την ενεργοποίησή του μέσα στο 2026.

Όπως πληροφορείται το FNB Daily, πρόκειται για μια επένδυση συνολικού ύψους €8,5 εκατ., με στρατηγικό χαρακτήρα για την εταιρεία, η οποία έχει ενταχθεί στο Ταμείο Ανάκαμψης. Μεταξύ άλλων, περιλαμβάνει κτιριακές εγκαταστάσεις συνολικής επιφάνειας περίπου 5.000 τ.μ., οι οποίες έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν ιδανικές συνθήκες αποθήκευσης και φύλαξης της πρώτης ύλης, ήτοι του πράσινου καφέ.

"ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ"

Επιπλέον, διαθέτει εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας ο οποίος, σύμφωνα με πηγές κοντά στη διοίκηση, "εξασφαλίζει την απόλυτη ευελιξία στην παραγωγή και στην επεξεργασία specialty καφέδων, εγγυώμενος παράλληλα ένα ακριβές, σταθερό και ποιοτικό αποτέλεσμα". Οι ίδιες πηγές κάνουν λόγο για ένα εργοστάσιο που θα αποτελέσει σημείο-αναφορά στην ελληνική αγορά καφέ, δίνοντας μεγάλη έμφαση στη βιωσιμότητα και στην καινοτομία.

ΤΟ ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

Η υλοποίηση της πρώτης φάσης του εργοστασίου έχει καθοριστεί σε δύο επιμέρους χρονικά διαστήματα: Το 60%-70% των εργασιών, σύμ-

φωνα με το χρονοδιάγραμμα, θα έχει ολοκληρωθεί εντός του διμήνου Απριλίου-Μαΐου του 2026, ενώ το υπόλοιπο 30%-40% πρόκειται να υλοποιηθεί έως το τέλος της ίδιας χρονιάς.

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΤΟ 2025

Η εταιρεία φαίνεται ότι διατηρεί το αναπτυξιακό της momentum καθώς, όπως πληροφορείται το FNB Daily, η πρόβλεψη της διοίκησης είναι ότι το 2025 θα κλείσει με κύκλο εργασιών €35 εκατ. Εφόσον η πρόβλεψη επιβεβαιωθεί η Kawacom θα έχει κλείσει τη χρονιά με ρυθμό ανάπτυξης κοντά στο 13%, ουσιαστικά αμετάβλητο σε σχέση με το 2024, όταν ο τζίρος της ανήλθε σε €31 εκατ. Όσον αφορά στο EBITDA, η πρόβλεψη είναι ότι θα κινηθεί στα περυσινά επίπεδα, που διαμορφώθηκε σε €6,2 εκατ.

DATA KAWACOM (σε € εκατ.)

Κύκλος Εργασιών 2025: 35*

Κύκλος Εργασιών 2024: 31

Μεταβολή: +12,9%*

EBITDA 2024: 6,2

*εκτίμηση

ΟΙ ΝΕΕΣ ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ ΣΤΟ PORTFOLIO

Στην γκάμα των Kawa Coffees προστέθηκε πρόσφατα ο Uganda Mabanga, ο οποίος πα-

ρουσιάστηκε στο κοινό και στους επαγγελματίες του κλάδου στο πλαίσιο του φετινού Athens Coffee Festival.

Το ίδιο και οι δύο νέοι limited edition premier cru καφέδες, K17 και K41, όπως επίσης και ο (μονοποικιλιακός) Millenio Costa Rica από τη φάρμα Las Lajas και η El Siberia Geisha από την Κολομβία.

Ιδιαίτερη έμφαση επίσης δόθηκε στο Coffee Festival στα brands Utopia και Offelia, που έχει λανσάρει η Kawacom από το 2012 και το 2019 αντίστοιχα.

Το πρώτο δημιουργήθηκε με κύριο γνώμονα τις ανάγκες και τις γευστικές προτιμήσεις του ελληνικού κοινού. Τα χαρμάνια και τα blends προέρχονται από την Λατινική Αμερική και την Αφρική και είναι αποτέλεσμα συμφωνιών direct trade από επιλεγμένες φάρμες καφέ. Το καβούρδισμά τους γίνεται στην Ελλάδα και είναι medium roast ('city+'), με την κάθε ποικιλία να καβουρδίζεται μεμονωμένα.

Το Offelia έχει πιο premium χαρακτηριστικά και προέρχεται από επιλεγμένες ποικιλίες της κάθε χώρας, οι οποίες υφίστανται ιδιαίτερες επεξεργασίες, όπως η anaerobic που χρησιμοποιείται συχνά σε καφέδες που προορίζονται για διεθνείς διαγωνισμούς.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• **ΗΠΑ**

ΕΞΟΡΓΙΣΜΕΝΟΙ ΟΙ ΑΓΡΟΤΕΣ ΜΕ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΒΟΕΙΟΥ ΚΡΕΑΤΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ

Αντιδράσεις στην αγροτική κοινότητα των ΗΠΑ έχει προκαλέσει ο Donald Trump, που άφησε ανοικτό το ενδεχόμενο να αυξήσει τις εισαγωγές βοείου κρέατος από την Αργεντινή. Η πρόταση ήρθε λίγες εβδομάδες μετά την απώλεια σημαντικών πωλήσεων σόγιας προς την Κίνα, έναν τομέα, που η Αργεντινή κερδίζει έδαφος εις βάρος των ΗΠΑ.

ΑΠΕΙΛΗ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ

"Αυτό το σχέδιο δημιουργεί μόνο χάος σε μια κρίσιμη περίοδο του έτους για τους αμερικανούς κτηνοτρόφους, χωρίς να συμβάλλει καθόλου στη μείωση των τιμών στα καταστήματα τροφίμων", δήλωσε ο Colin Woodall, CEO της National Cattlemen's Beef Association. "Το τελευταίο πράγμα, που χρειαζόμαστε, είναι να τους ανταμείψουμε, εισάγοντας περισσότερο βοδινό κρέας από εκεί", δήλωσε ο Rob Larew, Πρόεδρος της National Farmers Union.



"ΒΟΗΘΕΙΑ ΣΕ ΣΥΜΜΑΧΟ"

"Αν αγοράσουμε λίγο βοδινό κρέας - δεν μιλάω για μεγάλη ποσότητα - από την Αργεντινή, αυτό θα βοηθήσει την Αργεντινή, την οποία θεωρούμε πολύ καλή χώρα, πολύ καλό σύμμαχο", δήλωσε ο Trump από πλευράς του. Εκπρόσωπος του Υπουργείου Γεωργίας των ΗΠΑ εξήγησε ότι η υπηρεσία εργάζεται για τη μείωση των τιμών του βοείου κρέατος, ενώ παράλληλα υποστηρίζει τους

κτηνοτρόφους με βοήθεια για καταστροφές και άλλες προσπάθειες.

ΤΙ ΙΣΧΥΡΙΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΙ

Οικονομολόγοι δήλωσαν ότι η αύξηση των εισαγωγών από την Αργεντινή, που πέρυσι αντιπροσώπευαν περίπου το 2% των συνολικών εισαγωγών βοείου κρέατος στις ΗΠΑ, είναι απίθανο να μειώσουν τις τιμές του βοείου κρέατος στη χώρα. "Οι ΗΠΑ δεν μπορούν να αγοράσουν αρκετό βόειο κρέας από την Αργεντινή, ώστε να επηρεάσουν ουσιαστικά την αγορά", ανέφερε η Steiner Consulting Group.

Άλλοι οικονομολόγοι επισημαίνουν ότι οι εισαγωγές θα μπορούσαν να αποθαρρύνουν τους Αμερικανούς παραγωγούς από το να επεκτείνουν τα κοπάδια τους για να αυξήσουν την εγχώρια παραγωγή βοείου κρέατος.

• **MOLSON COORS**

ΨΑΛΙΔΙ 9% ΣΤΙΣ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Σε περικοπή περίπου 400 θέσεων εργασίας, ή 9% του μισθωτού προσωπικού της στις ΗΠΑ, θα προχωρήσει η Molson Coors, στο πλαίσιο σχεδίου εταιρικής αναδιάρθρωσης. Η ανακοίνωση της ζυθοποιίας έρχεται σε μια περίοδο, που οι αμερικανικές εταιρείες αλκοολούχων ποτών αντιμετωπίζουν αβεβαιότητες λόγω της επιφυλακτικής καταναλωτικής δαπάνης και διακυμάνσεων, που οφείλονται στους δασμούς.

FOCUS ΣΕ ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ

Με την αναδιάρθρωση, η Molson Coors στοχεύει να επανεπενδύσει στις βασικές κατηγορίες προϊόντων της, δηλαδή τις μπύρες, τα μη αλκοολούχα ποτά και τα ενεργειακά ποτά. Επιπλέον, αναμένει να επιβαρυνθεί με έξοδα \$35-50 εκατ. το δ' τρίμηνο.

ΧΑΜΗΛΑ Ο ΠΗΧΗΣ

Η εταιρεία διαθέτει brands, όπως Coors, Molson και Miller, και μετρούσε 16.800 υπαλλήλους παγκοσμίως τον Δεκέμβριο του 2024. Έχει προβλέψει πτώση των ετήσιων κερδών της, λόγω του κόστους των δασμών στο αλουμίνιο, που χρησιμοποιεί για τις συσκευασίες της.



Rahul Goyal, CEO, Molson Coors



Βασίλης Σαμαράς

• ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ FOODS ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΗ ΣΑΜΑΡΑ

Το τμήμα εξαγωγών της Νικολοπουλου Foods αναλαμβάνει ο Βασίλης Σαμαράς, με στόχο την ανάδειξη και την περαιτέρω παρουσία των προϊόντων της εταιρείας στο εξωτερικό. Ο κ. Σαμαράς διαθέτει εμπειρία σε ανώτερους ρόλους στη βιομηχανία τροφίμων για πάνω από 3 δεκαετίες και αναμένεται να συνδράμει στον σχεδιασμό και την υλοποίηση του πλάνου ανάπτυξης της εταιρείας.

• **LOGISTICS**

ΤΙ ΨΑΧΝΕΙ Ο ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΣΤΟΝ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟ

Σε διαδικασία αναζήτησης νέου ακινήτου για τη δημιουργία ενιαίου κέντρου logistics και παραγωγής, με στόχο την ενοποίηση των υφιστάμενων υποδομών του, που σήμερα είναι κατανεμημένες σε διαφορετικούς παρόχους 3PL, αναζητά ο Γρηγόρης στον Ασπρόπυργο, σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily. Η εταιρεία επιδιώκει να συγκεντρώσει σε ένα σύγχρονο χώρο τις λειτουργίες αποθήκευσης, παραγωγής και διανομής, ώστε να ενισχύσει την αποδοτικότητα και να υποστηρίξει τη μελλοντική της ανάπτυξη στην ελληνική αγορά εστίασης.

Ο ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΟΣ ΚΟΜΒΟΣ

Η αναζήτηση επικεντρώνεται στην περιοχή του Ασπρόπυργου, που παραμένει ο σημαντικότερος κόμβος logistics στην Αττική.

Η περιοχή φιλοξενεί πλέον σειρά μεγάλων έργων στον τομέα της εφοδιαστικής αλυσίδας, με νέες εγκαταστάσεις ψυγείων, αποθηκών και κέντρων διανομής.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Βλάσης
Γεωργιάδης,
Επικεφαλής,
Γρηγόρης
Μικροεγύματα



• LIDL ΕΛΛΑΣ ΜΕΓΑΛΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟΝ 13ο ΔΙΕΘΝΗ ΝΥΧΤΕΡΙΝΟ ΗΜΙΜΑΡΑΘΩΝΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Ως μεγάλος χορηγός στον 13ο Διεθνή Νυχτερινό Ημιμαραθώνιο Θεσσαλονίκης συμμετείχε για ακόμη μια χρονιά η Lidl Ελλάς.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, "η φετινή διοργάνωση έδωσε ξανά ζωή στους δρόμους της Θεσσαλονίκης, με περισσότερους από 10.000 δρομείς να πλημμυρίζουν την πόλη με ενέργεια, ενθουσιασμό και αθλητικό πνεύμα. Ανάμεσά τους, πρωταθλητές, ερασιτέχνες δρομείς, οικογένειες, άτομα με αναπηρία και μέλη ευαίσθητων κοινωνικών ομάδων, όλοι μαζί σε μια γιορτή συμμετοχής και συμπερίληψης".

Η Lidl Ελλάς ήταν παρούσα με 70 μέλη της ομάδας #teamLidl, από καταστήματα, γραφεία και logistics centers, που έτρεξαν σε όλες τις κατηγορίες, καταγράφοντας περισσότερα από 500 χιλιόμετρα. Τέλος, η εταιρεία πρόσφερε στους 4.000 μήλα και 10.000 μπάρες πρωτεΐνης στους δρομείς, συμβάλλοντας στην ενίσχυση της προσπάθειάς τους.

• **ΚΡΙ ΚΡΙ**

ΦΙΛΟΞΕΝΗΣΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ INTERNATIONAL ICE CREAM CONSORTIUM

Το ετήσιο συνέδριο του International Ice Cream Consortium (IICC) για το 2025 φιλοξένησε στην Ελλάδα η Κρι Κρι, που αποτελεί και τη μοναδική ελληνική εταιρεία-μέλος του διεθνούς οργανισμού.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, τα μέλη του IICC επισκέφθηκαν τις εγκαταστάσεις της Κρι Κρι στις Σέρρες και ξεναγήθηκαν στις γραμμές παραγωγής παγωτού και γαλακτοκομικών προϊόντων, καθώς και στο Μουσείο

Παγωτού της εταιρείας. Παράλληλα, γνώρισαν τον ελληνικό πολιτισμό μέσα από δράσεις, παρουσιάσεις, workshops και θεματικές συζητήσεις.

ΒΡΑΒΕΥΣΗ

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, πραγματοποιήθηκαν βραβεύσεις των συμμετεχουσών εταιρειών, όπου η Κρι Κρι διακρίθηκε στις κατηγορίες:



- "Καλύτερο Παγωτό" για το Greek Frozen Yogurt Peach
- "Το Πιο Καινοτόμο Παγωτό" για το Master Rich Dubai Style Stick

• Debrief •

ΤΟ ΕΞΥΠΝΟ ΧΡΗΜΑ

Γνωστός όρος στο επιχειρείν. Δεν περιορίζεται, όμως, μόνο εκεί. Μπορεί να εφαρμοστεί και σε επίπεδο κρατών, και μάλιστα με αξιοσημείωτα αποτελέσματα για την ανάπτυξη, όπως τουλάχιστον υποστηρίζει [άρθρο που φιλοξενείται στο blog του ΔΝΤ](#). Τί περιλαμβάνει, όμως, ο έξυπνος τρόπος δαπανών για τα κράτη;

Πρώτον, καλύτερη κατανομή των υφιστάμενων, δηλαδή η ανακατεύθυνση προς επενδύσεις που ενισχύουν την ανάπτυξη. Σύμφωνα με τη σχετική ανάλυση, η μετατόπιση του 1% του ΑΕΠ από την κρατική κατανάλωση με χαμηλότερο αντίκτυπο, προς επενδύσεις σε υποδομές, αυξάνει την παραγωγή κατά περίπου 1,5% στις προηγμένες οικονομίες και 3,5% στις αναδυόμενες αγορές και στις αναπτυσσόμενες οικονομίες σε διάστημα περίπου 25 ετών. Η ανακατεύθυνση του ίδιου ποσού προς τις επενδύσεις σε ανθρώπινο κεφάλαιο, για

παράδειγμα μέσω της αναβάθμισης των εκπαιδευτικών συστημάτων, μπορεί να αποφέρει περίπου 3% έως 6%, αντίστοιχα, σε αυτές τις δύο ομάδες χωρών. Μάλιστα, αυτή η ανακατανομή μπορεί επίσης να μειώσει την ανισότητα εισοδήματος.

Δεύτερον, τις λεγόμενες συμπληρωματικές πολιτικές. Στις προηγμένες οικονομίες, ο συνδυασμός της έρευνας και της ανάπτυξης με τις επενδύσεις σε ανθρώπινο κεφάλαιο ενισχύει την παραγωγικότητα. Στις αναδυόμενες και αναπτυσσόμενες οικονομίες, ο συνδυασμός των δαπανών για υποδομές με τις δαπάνες για την εκπαίδευση εξισορροπεί τα βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα κέρδη: το φυσικό κεφάλαιο αυξάνει γρήγορα την παραγωγή, ενώ το ανθρώπινο κεφάλαιο δημιουργεί μελλοντική παραγωγικότητα.

Τρίτον, μεταρρυθμίσεις στις ίδιες τις δαπάνες. Δηλαδή την αντιμετώπιση της ακαμψί-

ας που παρατηρείται σε "κλειδωμένες" δαπάνες, χρησιμοποιώντας ενεργά πολυετή δημοσιονομικό σχεδιασμό.

Τέταρτον, βελτιωμένη διαχείριση των δημόσιων επενδύσεων και ψηφιοποίηση των δημόσιων οικονομικών.

Πέμπτον, αξιολόγηση των δαπανών, με σαφείς στόχους.

Συμπέρασμα: Η έξυπνη διοχέτευση υφιστάμενων πόρων, μπορεί να ενισχύσει τα δημόσια οικονομικά, να οικοδομήσει ανθεκτικότητα και να αυξήσει τη μακροπρόθεσμη οικονομική ανάπτυξη.

Με άλλα λόγια και σε επίπεδο κρατών, δεν χρειάζεται άπειρο χρήμα (που άλλωστε δεν υπάρχει). Αυτό που χρειάζεται είναι έξυπνο χρήμα.

Γιάννης Παλιούρης

giannis@notice.gr

Business Maker

ΠΟΥ ΚΟΛΛΑΕΙ ΤΟ DEAL ΤΟΥ Ν. ΒΑΡΔΙΝΟΓΙΑΝΝΗ ΜΕ ΤΟΝ ΒΕΡΟΥΚΑ

Σε due diligence εξακολουθεί να βρίσκεται η πλευρά του Νίκου Θ. Βαρδινογιάννη της AVE, όσον αφορά την απόκτηση του 40% της αλυσίδας Bazaar της οικογένειας Βερούκα. Αυτό αναφέρουν στη στήλη καλά πληροφορημένες πηγές, τονίζοντας πως πρόκειται για μια αρκετά απαιτητική διαδικασία, που χρειάζεται αρκετούς μήνες.

Και ο λόγος είναι η ανάγκη να αποτυπωθεί η πραγματική οικονομική κατάσταση της

Bazaar και να υπολογισθεί με ακρίβεια το τίμημα τη συμφωνίας. "Εάν βγουν πράγματα, που δεν είχαν υπολογισθεί, τότε θα αλλάξει και το ύψος του τιμήματος", σημειώνουν χαρακτηριστικά οι ίδιες πηγές. Απαντώντας μάλιστα στις φήμες, που κυκλοφορούν εσχάτως στην πιάτσα για υπαναχώρηση της πλευράς Βαρδινογιάννη από το deal, σημειώνουν πως ουδέποτε υπήρξε συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα και επαναλαμβάνουν πως η συμ-

φωνία είχε μη δεσμευτικό χαρακτήρα, υπονοώντας πως όλα είναι ανοιχτά.

Θυμίζουμε πως στις αρχές του καλοκαιριού η AVE, που έχει την ευθύνη ανάπτυξης του σήματος Carrefour στην ελληνική αγορά μέσω της Retail & More, προχώρησε στη συμφωνία, που προκάλεσε διάφορα ερωτήματα στην αγορά, καθώς ο όμιλος Bazaar απέκτησε τα δικαιώματα του σήματος Spar στην Ελλάδα.

Ο ΠΡΩΤΟΣ ΤΡΥΓΟΣ ΣΤΗΝ ΝΑΟΥΣΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΣΕΛΕΠΟ ΚΑΙ Ο... ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ

Τον πρώτο τρύγο από τα αμπέλια, που απέκτησε πρόσφατα στην Νάουσα, ολοκλήρωσε το Κτήμα Τσέλεπου, με τα αποτελέσματα να ικανοποιούν απόλυτα τους ιδιοκτήτες της οίνοποιας. Με την προσθήκη κρασιών, που αφορούν μια γηγενή ποικιλία, κατοχυρωμένη ως ΠΟΠ, η οικογένεια Τσέλεπου, όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, εμπλουτίζει το χαρτοφυλάκιο και δι-

νει περισσότερες επιλογές στο διεθνές κοινό της.

Άλλωστε, η εταιρεία έχει στοχεύσει στρατηγικά τα τελευταία χρόνια στις αγορές του εξωτερικού, με όχημα οίνους από διάσημες αμπελουργικές ζώνες της χώρας, όπως η Νεμέα και η Σαντορίνη. Παράλληλα, ποντάρει αρκετά στον οινοτουρισμό προχωρώντας σε σημαντικές επενδύσεις

για την αναβάθμιση των εγκαταστάσεών της, σε Τρίπολη και Νεμέα.

Το συνολικό πρόγραμμα των επενδύσεων, που τρέχει, ανέρχεται σε 7 εκατ. ευρώ. Μικρό οίνοποιείο θα στήσει και στην Νάουσα, αξιοποιώντας και την πολιτιστική κληρονομιά της περιοχής, στην οποία λέγεται πως υπήρχε σχολή του αρχαίου Έλληνα φιλοσόφου, Αριστοτέλη.

Business Insight

Η ΜΑΧΗ ΗΠΑ-ΚΙΝΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΠΑΝΙΕΣ ΓΑΙΕΣ ΚΑΙ Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Με αφορμή την ανακοίνωση της **συμφωνίας ΗΠΑ-Αυστραλίας για σπάνιες γαίες και ορυκτά**, το σημερινό insight.

Οι δύο κυβερνήσεις θα επενδύσουν από κοινού σε ορυχεία και έργα επεξεργασίας στην Αυστραλία, με σκοπό να ενισχύσουν την παραγωγή πρώτων υλών που χρησιμοποιούνται σε προηγμένες τεχνολογίες, από ηλεκτρικά οχήματα, έως ηλιαγωγούς και μαχητικά αεροσκάφη. **Ο Πρωθυπουργός, Anthony Albanese, έκανε λόγω για συμφωνία με pipeline \$8,5 δισ.** που είναι έτοιμο να τεθεί σε λειτουργία, με τον Donald Trump να ανταπαντά πως "...σε περίπου ένα χρόνο από τώρα, θα έχουμε τόσα κρίσιμα ορυκτά και σπάνιες γαίες που δεν θα ξέρετε τι να τα κάνετε...". Εκ του αποτελέσματος φαίνεται πως ο **Πρόεδρος των ΗΠΑ κλείνει ακόμη ένα μέτωπο, διασφαλίζοντας κρίσιμη πρώτη ύλη, ενισχύοντας τη διαπραγματευτική θέση του έναντι της Κίνας** που έχει εργαλειοποιήσει και το θέμα των σπάνιων γαιών. Αρέσει, δεν αρέσει έτσι έχει η κατάσταση σε αυτό το πεδίο, όπου Πεκίνο-Ουάσιγκτον είναι σε διαρκή αντιπαράθεση - με αυξανόμενης έντασης επεισόδια. Προφανώς η προσπάθεια του Λευκού Οίκου, που υιοθετεί όλο και πιο ριζοσπαστικά μέτρα για να ξεκινήσει η παραγωγή σπάνιων γαιών εκτός Κίνας, σε ένα πεδίο που η ασιατική χώρα επί σειρά ετών κυριαρχούσε. **Αυτή την τακτική των ΗΠΑ, προκειμένου να επανακτήσουν ζωτικό χώρο σε αυτό το πεδίο, παρακολουθούν και οι επενδυτές, με το αποτέλεσμα εντυπωσιακό, όπως καταγράφεται στη θεαματική άνοδο μετοχών εταιρειών που άμεσα/έμμεσα εμπλέκονται από την εξόρυξη και την επεξεργασία, μέχρι την παραγωγή και διάθεση. Σε δευτερεύοντα ρόλο και η Ευρώπη, που δείχνει**

να έχει αντιληφθεί τη στρατηγική σημασία που έχει η συγκεκριμένη αγορά, και που μέσω αυτής έχει αρχίσει να συγκλίνει με τις ΗΠΑ έναντι της παντοδυναμίας της Κίνας. Πέραν του γεωπολιτικού ενδιαφέροντος υπάρχει και το επιχειρηματικό/επενδυτικό (από κοινού αμφότερα), καθώς **οι μετοχές των MP Materials, USA Rare Earth (εισηγμένων στο NYSE) και της αυστραλιανής Lynas να έχουν υπερδιπλάσια τιμή από την αρχή του έτους.** Η άνοδος των τιμών μετοχών έχει επεκταθεί και σε εταιρείες παραγωγής κρίσιμων ορυκτών και άλλων μετάλλων (λ.χ. λίθιο, κοβάλτιο, γερμάνιο κ.ά.). Ενδεικτικό της τακτικής που ακολουθεί η Ουάσιγκτον, το γεγονός πως **μόνο τον Σεπτέμβριο τα αμερικανικά συμφέροντα απέκτησαν μετοχικά μερίδια στις канаδικές Lithium Americas και Trilogy Metals,** επιδιώκοντας - σε πρώτη φάση - να τις ενισχύσουν κεφαλαιακά ώστε να υλοποιήσουν επενδυτικά προγράμματα τελευταίας τεχνολογίας.

Επιδίωξη της διοίκησης Trump είναι να δημιουργήσει ένα στρατηγικό απόθεμα ορυκτών, για να το "χρηματοστηριοποιήσει", πρακτικά να μπορεί να ελέγχει την τιμολόγησή τους - αποτρέποντας το volatility που χαρακτηρίζει τη συγκεκριμένη αγορά και μέχρι τώρα εξαρτάται από τις ορέξεις του Πεκίνου (άλλοτε μειώνει τις εξαγωγές, άλλοτε τις αυξάνει). Η σχετική σταθεροποίηση μίας αγοράς **διασφαλίζει, σε μεγάλο ποσοστό, τη διαχείριση προσφοράς-ζήτησης, την πολιτική τιμών.** Επί της ουσίας η Ουάσιγκτον θέλει να διαμορφώσει δικούς της όρους, που συν τω χρόνω θα δημιουργήσουν μία δευτερογενή αγορά που θα έχει άμεση αντιστοίχιση με εταιρείες, με χρηματοοικονομικά εργαλεία κ.λπ. Εύλογη η προσπάθεια θα πει κάποιος, μόνο

που υλοποιείται επί θητείας Trump και όχι Biden - περίοδο που οι ΗΠΑ και συνολικά η Δύση - ήταν όμηρος της Κίνας. Αρέσει, δεν αρέσει έτσι έχει η κατάσταση.

Από κοντά και τα επενδυτικά κεφάλαια που βλέπουν πεδίο αποδόσεων λαμπρόν. Ενδεικτική η περίπτωση της **Perpetua Resources,** που τον Ιούνιο μέσω IPO **άντλησε \$425 εκατ.** Σκοπός η επαναλειτούργα ενός ορυχείου στο Αϊντάχο που παράγει χρυσό και αντιμόνιο - από τα top κρίσιμα ορυκτά. Αλλά και τελευταία, μέσα Οκτωβρίου, **η Standard Lithium συγκέντρωσε \$130 εκατ. (μέσω δημόσιας προσφοράς), η Critical Metals ανακοίνωσε ότι εξασφάλισε \$50 εκατ. (από ανώνυμο θεσμικό επενδυτή)** για να προχωρήσει στην [ανάπτυξη έργου σπάνιων γαιών στην Γροιλανδία.](#)

Αυξητική η τάση των ενεργειών στο συγκεκριμένο πεδίο, **προσφέρουν τη δυνατότητα και στην Ελλάδα να διαδραματίσει τον δικό της ρόλο,** να διεκδικήσει το μερίδιο που της αναλογεί, συγκλίνοντας - επί της ουσίας - προς την πολιτική της Ουάσιγκτον. **Η Ελλάδα διαθέτει κοιτάσματα σπάνιων γαιών, κυρίως σε περιοχές όπως η Θράκη, όπου υπάρχουν πετρώματα πλούσια σε αυτά.**

Τα ποτάμια που εκβάλλουν στην παράκτια ζώνη της ανατολικής Μακεδονίας-Θράκης μεταφέρουν υλικά από αυτά τα πετρώματα, δημιουργώντας εμπλουτισμένα αποθέματα στις εκβολές τους. **Υπάρχει η προοπτική η Ελλάδα να γίνει εξαγωγέας στοιχείων όπως το γάλλιο, το οποίο είναι κρίσιμο για την ψηφιακή και αμυντική βιομηχανία.** Σε 2-3 χρόνια, η Ελλάδα θα μπορούσε να εξάγει γάλλιο σε όλη την Ευρώπη, σύμφωνα με εκτιμήσεις του Εθνικού Γεωλογικού Μουσείου.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **OB STREEM**

ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΕ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ LOGISTICS & SUPPLY CHAIN

Στην 10η έκθεση Logistics & Supply Chain 2025 συμμετείχε για πρώτη φορά η OB Stroom. Η συμμετοχή σηματοδότησε ένα νέο κεφάλαιο για την εταιρεία, καθώς αποτέλεσε την πρώτη της παρουσία μετά τη συγχώνευση με την Ορφεύς Βεϊνόνγλου, αλλά και την πρώτη δημόσια εμφάνιση του νέου CEO, Αλέξανδρου Καραφυλλίδη.

ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΠΡΟΦΙΛ

Με το περίπτερό της, η OB Stroom παρουσίασε στο ενοποιημένο προφίλ της και τη νέα εταιρική της ταυτότητα. Παράλληλα, ανέδειξε το φάσμα υπηρεσιών, που προσφέρει και παρουσίασε το οικοσύστημα Contract Logistics, Transportation, Special Logistics και Corporate Services.



SECRETCREIPE

Ο νέος επενδυτής στο κρασί και τα... μαστορέματα

Ένας ακόμα επιχειρηματίας, που δεν έχει σχέση με τον κλάδο τροφίμων και ποτών, αποφάσισε να επενδύσει στο κρασί. Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, ο συγκεκριμένος επενδυτής απέκτησε πρόσφατα οινοποιείο στο Κούτσι της Νεμέας και έχει σηκώσει μανίκια, σχεδιάζοντας την ανάπτυξή του. Ο ίδιος, άλλωστε, γνωρίζει από... μαστορέματα...

Editorial

Ειλικρινά, δεν καταλαβαίνω !

Ξέρω ότι έχω ξαναγράψει για το συγκεκριμένο θέμα, αλλά επανέρχομαι, διότι...

Ειλικρινά, δεν καταλαβαίνω !

Την Κυριακή το απόγευμα, βρέθηκα για μία συνάντηση στο Golden Hall. Εκεί, διαπίστωσα ότι, με εξαίρεση κάποια καφέ και εστιατόρια, τα εμπορικά καταστήματα ήταν ΟΛΑ κλειστά. Παρά το γεγονός, δηλαδή, ότι το εμπορικό κέντρο είχε πάρα πολύ κόσμο, ο οποίος έκανε βόλτα, έπινε τον καφέ του, γευμάτιζε κ.λπ., οι καταναλωτές αυτοί δεν είχαν τη δυνατότητα να κάνουν το αυτονόητο: Δηλαδή, να κάνουν τα ψώνια τους !

Και οι έμποροι το επίσης αυτονόητο: Να λειτουργούν τα καταστήματά τους όποτε το θεωρούν σκόπιμο !

Όπως, δηλαδή, συμβαίνει στη συντριπτική πλειονότητα των ευρωπαϊκών πρωτευουσών και άλλων πόλεων.

Αλλά, εδώ, στη χώρα του πράσινου ήλιου, το θεωρούμε κακό να είναι ανοιχτά τα καταστήματα τις Κυριακές. Διότι, λέει, πρέπει οι υπάλληλοι να ξεκουράζονται.

Μα, δεν είπε κανείς να εργάζονται αυτοί οι άνθρωποι πάνω από πέντε ημέρες την εβδομάδα ! Αλοίμονο !

Αλλά να σκεφτούμε πόσες οικογένειες έχουν μόνο την Κυριακή για να κάνουν τα ψώνια τους, αλλά δεν τους δίνεται η δυνατότητα. Επίσης, πόσες αυθόρμητες αγορές κάνουμε όλοι μας, ακόμα και μη απολύτως απαραίτητες, όταν χαζεύουμε βιτρίνες και βλέπουμε κάτι, το οποίο μας αρέσει. Και, τέλος, το γεγονός ότι έχουμε τουρισμό σε αυτή τη χώρα... Ακόμα χειρότερα, την ίδια μέρα, χρειάστηκε το βράδυ να ψάξω για ένα φάρμακο. Και, τότε, διαπίστωσα, με μεγάλη μου έκπληξη, ότι, από την Βάρη έως και την Ηλιούπολη, υπήρχε μετά τις 23:00 ανοιχτό μόλις... ένα φαρμακείο !

Και, καλά, στην περίπτωση των εμπορικών καταστημάτων, η ζημιά είναι μικρή για τους καταναλωτές - όχι πάντως για τους εμπόρους. Αλλά, όταν πρόκειται για την υγεία των πολιτών, δεν γίνεται να μην υπάρχει, εν έτει 2025, απόλυτα ελεύθερο ωράριο για επιχειρήσεις, όπως τα φαρμακεία.

Τουλάχιστον, επειδή δεν βλέπω να προχωράει το παραπάνω (εδώ το 08:00 - 23:00 μειώθηκε στο 08:00 - 21:00 μετά την πανδημία), να υποχρεωθούν ο κ. Λουράντος και οι συνάδελφοί του, να διανυκτερεύει τουλάχιστον ένα φαρμακείο ανά Δήμο ή ανά συγκεκριμένη χιλιομετρική απόσταση, που να διασφαλίζει τη σχετική εγγύτητα για όλους τους πολίτες.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr