

Χρυσή
Ζύμη

ΔΕΝ ΕΤΥΧΕ... ΠΕΤΥΧΕ!

Να δίνεις
γεύση
στη
φαντασία

ΑΥΤΟ
σημαίνει
Φροντίδα



φράουλα



λεμόνι



μήλο

Τώρα, κάθε μέρα θα κρύβει ξεχωριστές mini απολαύσεις!
Μόλις βγήκαν τα νέα Mini Strudel με λαχταριστή γέμιση φράουλα με κρέμα,
αρωματική γέμιση λεμόνι με κρέμα, και πλούσια γέμιση μήλου με κρέμα και κανέλα.
Βάλτε τα στον φούρνο για 20 λεπτά κι αφήστε το άρωμά τους να πλημμυρίσει το σπίτι.

Είστε έτοιμοι να ανακαλύψετε τι γεύση έχει η φαντασία;



FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 09 ΜΑΪΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2102

Editorial

I shot the tariffs

Debrief

Σε άλλη σελίδα;

Business Insight

Τα μηνύματα
Θεοδωρόπουλου, η ελληνική
κουλούρα και... η Break/ION
Dubai

Business Maker

- Στην Friesland to...
σκέφτονται για την ΔΕΛΤΑ
- Η απαίτηση των
Αμερικανών που σόκαρε
τους παραγωγούς φέτας

SecretRecipe

Ο ιπτάμενος CEO



• BIOSOLIDS

Πλήρη για είσοδο στο
Χρηματιστήριο εντός διετίας
- Ανάπτυξη 42% και επενδύσεις
άνω των €2,3 εκατ. το 2024



• SARMED

Βλέπει τζίρο άνω των €50 εκατ.
- Υλοποίησε επενδύσεις
€20 εκατ. στην τριετία



• OB STREEM

Οι στόχοι της συνεργασίας
με την System Alliance - Πότε
ολοκληρώνεται η ενοποίηση
των εταιρειών logistics



• ΜΗΤΡΟΣΥΛΗΣ

Έτρεξε με +6% το 2024, προβλέπει
δύσκολη φετινή χρονιά

09 > 11
ΜΑΪΟΥ
ΤΕΧΝΟΠΟΛΗ
ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

ΑΜΕΤΡΗΤΕΣ
ΕΤΙΚΕΤΕΣ ΜΠΙΡΑΣ

STREET FOOD

BEER GAMES



THE GREAT BEER FESTIVAL OF ATHENS

LIVE ON STAGE

ONIRAMA STAVENTO

ΜΕΛΙΝΑ ΚΑΝΑ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΔΑΝΤΗΣ

ΥΠΟΓΕΙΑ ΡΕΥΜΑΤΑ ΓΙΑΓΚΙΝΗΔΕΣ

WEDDING SINGERS PRESTIGE THE BAND

THE SPEAKEASIES SWING BAND

ΛΑΜΠΡΟΣ ΦΙΣΦΗΣ

ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΑΤΖΑΡΑΚΗΣ

Απολαύστε υπεύθυνα



Ολοκληρωμένη Εμπειρία Retail σχεδιασμένη από τους ειδικούς.

Η ομάδα του Ομίλου **VOYATZOGLOU**, με εμπειρία πλέον των 30 ετών, σε συνεργασία με κορυφαίους Διεθνείς Οίκους του Retail Design, μελετάει και παραδίδει εμπορικούς χώρους με βάση τις δικές σας ανάγκες και την ταυτότητα της επιχείρησής σας.

Η εξειδίκευσή μας στον χώρο των super-market και των καταστημάτων τροφίμων μάς καθιστά ιδανικούς συνεργάτες σας. Γνωρίζουμε ότι η σημαντικότερη ανάγκη στους χώρους πώλησης τροφίμων δεν είναι άλλη από τη σωστή τακτοποίηση και την ελκυστική παρουσίαση των προϊόντων ώστε να αυξηθεί η ικανοποίηση του πελάτη κι αντίστοιχα η κατανάλωση.

Από τη προβολή προϊόντων και τη σήμανση στο ράφι έως τη διαρρύθμιση του χώρου, τα ταμεία και το καλάθι αγορών, είμαστε δίπλα σας σε κάθε βήμα για να σχεδιάσουμε μαζί και να δημιουργήσουμε σύγχρονα και εργονομικά καταστήματα, ολοκληρώνοντας την αγοραστική εμπειρία του καταναλωτή.

Ο Στρατηγικός σας Συνεργάτης στο Retail.

www.voyatzoglou.gr



• **RABOBANK**

ΓΙ' ΑΥΤΟΥΣ ΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ Η GEN Z ΠΙΝΕΙ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΑΛΚΟΟΛ

Φως στους λόγους που η Gen Z καταναλώνει λιγότερο αλκοόλ σε σχέση με τις προηγούμενες γενιές επιχειρεί να ρίξει μελέτη της ολλανδικής τράπεζας, Rabobank, την οποία αναλύει σε σχετικό report η ΚΕΟΣΟΕ.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ SMARTPHONES

"Αν εξετάσουμε το μερίδιο του καθαρού εισοδήματος που δαπανάται για αλκοόλ, η Gen Z (γεννημένοι από το 1997-2012) βρίσκεται ακριβώς στη μέση", αναφέρεται στη μελέτη. Αυτό αντιστοιχεί σε 0,72% σε σύγκριση με το ίδιο μερίδιο για τους Millennials, 0,65% για τη Gen X και 0,83% για τους Boomers, με γενικό μέσο όρο 0,73%. Ωστόσο, αυτό το ποσοστό ήταν υψηλότερο πριν από 10 χρόνια: όσοι ήταν κάτω των 30 ετών ξόδευαν το 1,1% του εισοδήματός τους σε αλκοόλ.

Επιπλέον, σημειώνεται ο ρόλος των κινητών τηλεφώνων στην αλλαγή της συμπεριφοράς, όχι όμως μόνο για λόγους εικόνας που συνδέονται με τα κοινωνικά δίκτυα. Για την Rabobank, διαδραματίζονται άλλες δυναμικές, ειδικά επειδή στις ΗΠΑ το 90% των νέων ηλικίας άνω των 12 ετών διαθέτουν smartphone.

ΓΟΝΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

Οι περισσότεροι γονείς χρησιμοποιούν εργαλεία, όπως GPS trackers, smartwatches, εφαρμογές, που τους επιτρέπουν να ελέγχουν τα παιδιά τους σε πραγματικό χρόνο. Το πεδίο ελευθερίας των νέων έχει συρρικνωθεί δραματικά τις τελευταίες δεκαετίες, στις ΗΠΑ, αλλά και σε άλλες χώρες. Ωστόσο, παραδοσιακά, η πρώτη εμπειρία με το αλκοόλ συχνά λάμβανε χώρα σε αυτοσχέδια πάρτι ή τουλάχιστον μακριά από τα μάτια των γονέων. Ομοίως, η σημασία των συνδεδεμένων, διαδικτυακών δραστηριοτήτων έχει υπονομεύσει τις σωματικές κοινωνικές αλληλεπιδράσεις, προκα-



λώντας αυτόματα μείωση της κατανάλωσης αλκοόλ.

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ

Επιπλέον, σημειώνεται, η μείωση της αγοραστικής δύναμης. Σε πολλές χώρες, το φοιτητικό χρέος και η μεταγενέστερη είσοδος στο εργατικό δυναμικό - συχνά σε χαμηλότερα αμειβόμενες θέσεις εργασίας - ασκούν μεγάλη πίεση στους προϋπολογισμούς. Γι' αυτούς τους λόγους, η πρώτη εμπειρία με το αλκοόλ συμβαίνει πλέον πολύ αργότερα από ό,τι πριν. "Στο μέλλον, είναι πολύ λιγότερο πιθανό να ενσωματώσουν το αλκοόλ στην αντίληψή τους για την ταυτότητά τους, την κοινωνικοποίηση και την αντίληψή τους για την αποδεκτή συμπεριφορά. Με άλλα λόγια, καθώς μεγαλώνει, η Gen Z πιθανότατα θα πίνει λιγότερο από τους μεγαλύτερούς της", σημειώνεται.

ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΩΝ ΑΛΛΑΓΩΝ

Τέλος, αναφέρονται 2 δημογραφικοί παράγοντες: η αύξηση του αριθμού των γυναικών μεταξύ των καταναλωτών αλκοόλ -πλέον αντιπροσωπεύουν την πλειοψηφία των καταναλωτών άνω των 25 ετών στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού - και η αύξηση της εθνικής ποικιλομορφίας. "Όσοι πίνουν αλ-

κοόλ ανήκουν ολοένα και περισσότερο σε δημογραφικές ομάδες που ιστορικά καταναλώναν πιο μετριοπαθώς", εξηγεί η έκθεση. Επιπλέον, στις ΗΠΑ, οι Αφροαμερικανοί, οι Ασιάτες και οι Λατίνοι καταναλωτές αντιπροσωπεύουν πλέον το 50% της Gen Z, σε σύγκριση με το 29% της γενιάς των Boomer. "Οι λευκοί άνδρες πίνουν διπλάσια ποσότητα από τον μέσο Αφροαμερικανό και τέσσερις φορές περισσότερο από τη μέση Λατίνα γυναίκα", σημειώνει η μελέτη.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΕΣ

Οι δημογραφικές αλλαγές ρίχνουν φως σε ορισμένες καταναλωτικές τάσεις, όπως η αυξανόμενη ελκυστικότητα των λευκών κρασιών - που συχνά προτιμούν οι γυναίκες - ή η άνοδος των οινοπνευματωδών ποτών, που προτιμούν ορισμένες εθνικές ομάδες. Η Rabobank συνιστά στις εταιρείες να προσαρμόσουν τη στρατηγική τους: για να προσεγγίσουν τη Gen Z, θα είναι απαραίτητο να στοχεύσουν με μεγαλύτερη ακρίβεια στις γυναίκες, ιδίως στις πτυχιούχους, καθώς και άτομα από διαφορετικά υπόβαθρα. Ωστόσο, πέρα από το marketing, αυτά τα κοινά πρέπει, επίσης, να εκπροσωπούνται εντός των ίδιων των εταιρειών, έτσι ώστε η καινοτομία και η επικοινωνία να είναι σύμφωνες με τις προσδοκίες αυτής της γενιάς.

• **ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ ΖΑΓΟΡΙ**

ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟΝ ΦΙΛΑΝΘΡΩΠΙΚΟ ΑΓΩΝΑ "NO FINISH LINE ATHENS"

Τον φιλανθρωπικό αγώνα "No Finish Line Athens" υποστηρίζει για ακόμη μια χρονιά το Φυσικό Μεταλλικό Νερό Ζαγόρι.

Έως τις 11 Μαΐου χιλιάδες δρομείς και περπατητές με σύμμαχο το Ζαγόρι συμμετέχουν στον φιλανθρωπικό αγώνα, που διοργανώνεται για 9η χρονιά στο ΟΑΚΑ, από

τον Ερμή 1877, το NFL Athens και το Μαζί για το Παιδί.

Το Ζαγόρι, θα τρέξει μαζί με τους δρομείς στον αγώνα για καλό σκοπό, χαρίζοντας τους την απαραίτητη ενυδάτωση και αναζωογόνηση με στόχο να διανύσουν ακόμη περισσότερα χιλιόμετρα.





BNB
& **DAILY**
BUSINESS IN BRIEF



Καθημερινά, από τις **20 Μαΐου**,
ανταπόκριση από το **Amsterdam**

Η παρουσία των ελληνικών επιχειρήσεων,
οι διεθνείς τάσεις, οι συνεντεύξεις με ειδικούς
στη μεγαλύτερη έκθεση για την ιδιωτική ετικέτα



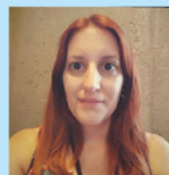
Μεταδίδουν



Νεκτάριος
Β. Νώτης



Στέλλα
Αυγουστάκη



Σέβη
Σαλαγιάννη

POWERED BY:



**PROMO
SOLUTION**
EXHIBIT.CREATE.

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ

NOTICE

CONTENT & SERVICES

• **OB STREEM**

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ SYSTEM ALLIANCE - ΠΟΤΕ ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΕΤΑΙ Η ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LOGISTICS

Στην περαιτέρω διεύρυνση των δραστηριοτήτων της σε Βουλγαρία, Ρουμανία και Σερβία έχει, μεταξύ άλλων, στόχο η στρατηγική συνεργασία που ανακοίνωσε η OB Stroom με το συνεργατικό ευρωπαϊκό δίκτυο ανεξάρτητων εταιρειών μεταφορών και logistics, System Alliance Europe eG (SAE).

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ OPERATIONAL ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Πηγές κοντά στην OB Stroom εξηγούν στο Fnb Daily ότι μέσω της συνεργασίας, που έχει operational χαρακτήρα, δημιουργείται πλέον ένα σύμπλεγμα εταιρειών, που αναμένεται ότι θα δώσει καλύτερα αποτελέσματα και διευκολύνει τις διαδικασίες για τους υφιστάμενους αλλά και καινούργιους πελάτες.

Η SAE

Η SAE ειδικεύεται στις ομαδικές μεταφορές (groupage freight), προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες με τοπική ευελιξία και διεθνή διασύνδεση. Από την άλλη η OB Stroom ως επίσημο μέλος της SAE εντάσσεται σε ένα ισχυρό πανευρωπαϊκό δίκτυο που περιλαμβάνει :

- 56 μεσαίου μεγέθους εταιρείες logistics
- περισσότερους από 46.000 εργαζόμενους
- 156 κόμβους logistics
- σε 33 χώρες

Μέσω αυτής της στρατηγικής διεύρυνσης η OB Stroom, που αποτελεί τον βραχίονα logistics της H.I.G. Capital στην Ελλάδα και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη,

- Ενισχύει τη διασυνδεσιμότητα της σε Βουλγαρία, Ρουμανία και Σερβία
- Δημιουργεί νέες εμπορικές συνέργειες με μέλη της SAE, διευκολύνοντας διμερείς αποστολές groupage και κοινή χρήση υποδομών
- Ενσωματώνει την προηγμένη ψηφιακή πλατφόρμα της SAE, προσφέροντας ορατότητα φορτίων σε πραγματικό χρόνο, ανταλλαγή δεδομένων (EDI) και συμμόρφωση με αυστηρά πρότυπα ποιότητας
- Ενισχύει την περιφερειακή διασυνδεσιμότητα, διευκολύνοντας βιώσιμες και αποτελεσματικές ροές μεταφοράς μεταξύ Νοτιοανατολικής και Δυτικής Ευρώπης



από αριστερά: Κωνσταντίνος Μπήτρος, CEO OB Stroom, Ορφέας Βεϊνόγλου, Πρόεδρος OB Stroom, Tassilo Schneider, Διευθύνων Σύμβουλος της SAE, Δημήτρης Φλαμπούρης, Διευθυντής Δικτύου Οδικών Μεταφορών της OB Stroom

- Ισχυροποιεί την παρουσία της στα Βαλκάνια, παρέχοντας στους πελάτες διευρυμένη πρόσβαση και εξειδικευμένη γνώση των τοπικών αγορών

Η ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ

Υπενθυμίζεται ότι η OB Stroom προέκυψε από τη συγχώνευση και ενσωμάτωση κορυφαίων ελληνικών εταιρειών logistics, όπως η Orphee Beinoglou, η Makios Logistics, η Unit Hellas, η Contrade και άλλες. Οι ίδιες πηγές εξηγούν στο Fnb Daily ότι η β' φάση ενοποίησης προβλέπεται να έχει ολοκληρωθεί έως το τέλος του α' εξαμήνου και μέσω και αυτής της κίνησης αναμένεται να ενισχυθεί περαιτέρω το εξαγωγικό προφίλ της OB Stroom. Σημειώνεται ότι τον Σεπτέμβριο του 2024 ολοκληρώθηκε εντός χρονοδιαγράμματος η συγχώνευση των Stroom Global και Makios Logistics, η οποία αποτέλεσε τη β' φάση του σχεδιασμού που αφορά την πορεία συγχωνεύσεων του ομίλου. Τον Ιανουάριο του 2024 είχε προηγηθεί η συγχώνευση της Stroom Global με τις εταιρείες Unit Hellas, Unit Shipping και Contrade. Η ολοκλήρωση των διαδικασιών και η δημιουργία ενός ενιαίου σχήματος στον κλάδο των logistics, με ηγετική θέση στην εγχώρια αγορά και διεθνή δραστηριότητα, θα είναι η συγχώνευση με την Ορφέας Βεϊνόγλου, για την ολοκλήρωση της οποίας βρίσκονται σε εξέλιξη σχετικές διαδικασίες.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• **ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗ** **ΤΡΙΠΛΗ ΧΡΥΣΗ** **ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΑ** **GREEK EXPORTS** **AWARDS 2025**

Με 3 χρυσά βραβεία αποχώρησε η Φάρμα Κουκάκη από τα Greek Exports Awards 2025.

ΟΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

- **Top Manufacturing Export Company:** Για τη σταθερά ανοδική πορεία της ως μία από τις κορυφαίες παραγωγικές εταιρείες του κλάδου, με δυναμική ανάπτυξη στις διεθνείς αγορές
- **Top Exports Product – Greek Yoghurt:** Για το αυθεντικό στραγγιστό γιαούρτι
- **Top Export Company Brand:** Για το brand "Koukakakis Farm"

• **GOODY'S-EVEREST** **ΑΠΕΣΠΑΣΕ** **ΔΙΑΚΡΙΣΗ "GOLD** **MEDAL" ΑΠΟ ΤΗΝ** **ECOVADIS**

Τη χρυσή διάκριση "Gold Recognition Level" από τον EcoVadis απέσπασε ο όμιλος Goody's-Everest, για τις επιχειρηματικές του πρακτικές και την προώθησή του στη βιώσιμη ανάπτυξη. Η βαθμολογία του ομίλου τον τοποθετεί στο κορυφαίο 5% των εταιρειών που αξιολογούνται παγκοσμίως. Ο Ανδρέας Τσουκάλης, CEO του ομίλου, δήλωσε ότι "η άνοδος στη βαθμίδα Gold - από τη βαθμίδα Silver που είχαμε κατακτήσει κατά την προηγούμενη αξιολόγησή μας - είναι ένα σημαντικό επίτευγμα, το οποίο πιστοποιεί την ολοσένα και μεγαλύτερη ενσωμάτωση των αρχών της βιωσιμότητας στον οργανισμό μας, αλλά και τη συλλογική προσπάθεια για τη δημιουργία αξίας για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη μας".



09 > 11
ΜΑΪΟΥ

ΤΕΧΝΟΠΟΛΗ
ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

2025

WORLD OF
Beer



THE GREAT BEER FESTIVAL OF ATHENS

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΑΔΑ & ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ



FORUM S.A. Member of NürnbergMesse Group

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 2105242100 • www.worldofbeerfestival.gr • sales@forumsa.gr

NÜRNBERG MESSE

• **AUNTEA JENNY**

ΣΤΑ \$1,7 ΔΙΣ. ΕΚΤΙΝΑΧΘΗΚΕ Η ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ ΤΩΝ ΙΔΡΥΤΩΝ, ΜΕΤΑ ΤΗΝ IPO ΣΤΟ ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ

Ένα ζευγάρι δισεκατομμυριούχων απέκτησε η αγορά bubble tea στην Κίνα, που δεν είναι άλλο από τους ιδρυτές της Auntea Jenny, Shan Weijun και Zhou Rongrong, η περιουσία των οποίων εκτιμάται πλέον στα \$1,7 δισ., όπως αναφέρει το Bloomberg. Συγκεκριμένα, την Πέμπτη η εταιρεία ξεκίνησε τις συναλλαγές στο Χονγκ Κονγκ, συγκεντρώνοντας \$35 εκατ.

"Είναι ένα σημαντικό ορόσημο για εμάς", δήλωσε ο Shan σε συνέντευξή του σχετικά με την IPO. "Είμαστε χαρούμενοι που τα καταφέραμε", σημείωσε, προσθέτοντας ότι "τώρα που είμαστε μια δημόσια εταιρεία, βρισκόμαστε υπό την εποπτεία του κοινού, των επενδυτών και των ρυθμιστικών αρχών".

ΠΟΥΛΑ Η ΑΓΟΡΑ BUBBLE TEA ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ...

Το ζευγάρι εντάσσεται σε μια σειρά Κινέζων που κέρδισαν από την έκρηξη της δημοτικότητας των αλυσίδων bubble tea. Σε αυτούς περιλαμβάνονται ο Junjie Zhang, ο δισεκατομμυριούχος ιδρυτής της Chagee Holdings, ο οποίος εισήγαγε την αλυσίδα τσαγιού του στο χρηματιστήριο Nasdaq τον Απρίλιο, και οι δύο αδελφοί πίσω από την Mixue Group, οι οποίοι συγκέντρωσαν περίπου \$8 δισ. συνολικά, μετά το ντεμπούτο της εταιρείας στο Χονγκ Κονγκ νωρίτερα φέτος.

... Η' ΕΙΝΑΙ ΚΟΡΕΣΜΕΝΗ;

Ωστόσο, μετά από σχεδόν μια δεκαετία ταχείας επέκτασης, ο ανταγωνισμός στην κινεζική αγορά καταστημάτων τσαγιού έχει γίνει όλο και πιο σκληρός. Αρκετές μετοχές εταιρειών



bubble tea έχουν υποχωρήσει αμέσως μετά την είσοδό τους στο χρηματιστήριο, καθώς οι επενδυτές είναι επιφυλακτικοί στο να επενδύσουν σε μια κορεσμένη αγορά.

Η AUNTEA JENNY

Το πρώτο κατάστημα Auntea Jenny άνοιξε τον Νοέμβριο του 2013 στην Σαγκάη. Η αλυσίδα σερβίρει μια σειρά προϊόντων, όπως τσάι με ρύζι, τσάι με φρέσκα φρούτα, milkshake και άλλα snacks. Σήμερα, η αλυσίδα είναι το 4ο μεγαλύτερο δίκτυο καταστημάτων φρέσκου τσαγιού στην Κίνα. Η Auntea Jenny ειδικεύεται στο τσάι με γάλα και γαρνιτούρες από δημητριακά, καθώς και το φρέσκο τσάι φρούτων.

Ένα τυπικό ρόφημα κοστίζει περίπου \$2. Τα καταστήματα της αλυσίδας βρίσκονται κυρίως σε δρόμους, με ένα μικρό ποσοστό σε εμπορικά κέντρα και σιδηροδρομικούς σταθμούς. Στο τέλος του περασμένου έτους υπήρχαν περισσότερα από 9.100 καταστήματα σε 300 πόλεις της Κίνας, ενώ η συντριπτική πλειοψηφία τους λειτουργεί με franchise.



Από αριστερά: Zhou Rongrong και Shan Weijun, Ιδρυτές, Auntea Jenny

ΠΛΑΝΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Η επέκταση σε αγορές εκτός της Κίνας έχει καταστεί αναπόφευκτη επιλογή για πολλά brands, καθώς η ανάπτυξη επιβραδύνεται. Ορισμένοι ανταγωνιστές, όπως η Mixue Group, διαθέτουν ήδη εκατοντάδες ή ακόμη και χιλιάδες καταστήματα στο εξωτερικό. Η Auntea Jenny έχει επικεντρωθεί στη Νοτιοανατολική Ασία, με 30 καταστήματα στην Μαλαισία και σχέδια να αυξήσει τον αριθμό τους σε πάνω από 100 καταστήματα στη χώρα τη φετινή χρονιά.

Επιπλέον, σχεδιάζει να ανοίξει το πρώτο της κατάστημα στην Νέα Υόρκη, την επόμενη εβδομάδα, και έχει σχέδια επέκτασης στην Αυστραλία, την Νότια Κορέα και την Ευρώπη, όπως δήλωσε ο Shan, εξηγώντας ότι ελπίζει να δημιουργήσουν "μια μάρκα τσαγιού παγκόσμιας κλάσης, τόσο δημοφιλή, όσο η Starbucks. Πιστεύουμε ότι οι δυτικοί καταναλωτές θα είναι εξίσου ανοιχτοί στο τσάι, όσο εμείς οι Κινέζοι στον καφέ".

• **CARREFOUR - INTERMARCHÉ - COOPERATIVE U**

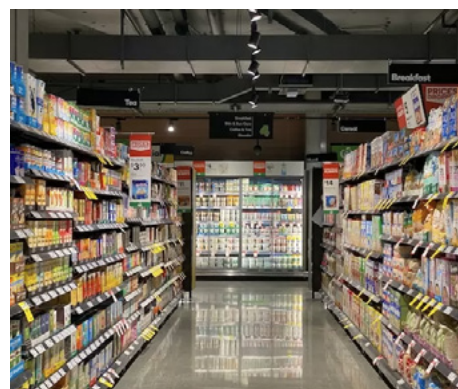
ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΗΣ ΑΥΞΗΣΗΣ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ ΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ

Η αύξηση του αριθμού καταστημάτων βοήθησε τις Carrefour, Intermarché και Coopérative U να καταγράψουν την υψηλότερη αύξηση μεριδίου αγοράς στον γαλλικό τομέα των τροφίμων το α' τρίμηνο, σύμφωνα με την Kantar.

Ειδικότερα, η προσθήκη νέων πελατών είχε ως αποτέλεσμα την ισχυρή αύξηση του μεριδίου αγοράς στις κατηγορίες των φρέσκων παρασκευασμένων τροφίμων, ειδικά στην περίπτωση της Carrefour.

ΟΙ ΑΛΛΟΙ RETAILERS

- Η Lidl συγκέντρωσε το 7,5% των καταναλωτικών δαπανών, χάνοντας, ωστόσο 0,2% σε μερίδιο αγοράς το α' τρίμηνο
- Η Picard είχε ένα "αξιοσημείωτο" α' τρίμηνο, προσελκύοντας περισσότερους από 220.000 νέους πελάτες
- Η Grand Frais κατατάχθηκε μεταξύ των πιο δυναμικών εμπορικών σημάτων όσον αφορά το μερίδιο αγοράς σε αξία
- Τέλος, η Action προσέλκυσε σχεδόν 1/3 των νοικοκυριών, που αγόρασαν προϊόντα FMCG



• ΜΗΤΡΟΣΥΛΗΣ

ΕΤΡΕΞΕ ΜΕ +6% ΤΟ 2024, ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΔΥΣΚΟΛΗ ΦΕΤΙΝΗ ΧΡΟΝΙΑ

Το φράγμα των €20 εκατ. έσπασε στην τελευταία ολοκληρωμένη χρήση (1/7/2023-30/6/2024) ο κύκλος εργασιών της Μητροσύλης, λαμβάνοντας ώθηση και από την άνοδο των τιμών των νωπών φρούτων και λαχανικών.

Η εταιρεία που εδρεύει στην Μιδέα Αργολίδος και συγκαταλέγεται τις πλέον εξωστρεφείς επιχειρήσεις του κλάδου, είδε τις πωλήσεις της να αυξάνονται κατά 5,96% και να

φτάνουν τα €20,335 εκατ.

Επίσης, ενισχυμένα κατά 54% ήταν τα κέρδη μετά από τόκους και φόρους, καθώς ενισχύθηκαν 26,49% και ξεπέρασαν τα €118 χιλ. (από € 93.654 ένα χρόνο νωρίτερα). Ωστόσο, το μικτό κέρδος εκμετάλλευσης ανήλθε σε €4,013 εκατ., αντιστοιχώντας σε 19,74% επί των πωλήσεων και παρουσίασε μείωση κατά 7,96% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.



DATA 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2023/2024: 20.335

2022/2023: 19.191

2021/2022: 13.275

2020/2021: 17.706

EBIT

2023/2024: 426

2022/2023: 276

2021/2022: (721)

2020/2021: 314

Αποτέλεσμα μετά από φόρους

2023/2024: 118

2022/2023: 93

2021/2022: (845)

2020/2021: 36

ΑΥΞΗΘΗΚΑΝ ΟΙ ΔΑΝΕΙΑΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Σύμφωνα πάντα με τις δημοσιοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, αυξημένες εμφανίζονταν στο τέλος του Ιουνίου 2024 και οι δανειακές υποχρεώσεις της εταιρείας, που ανέρχονταν σε €3,2 εκατ. έναντι €2,724 εκατ. στις 31/6/2023. Λόγω των διεθνών οικονομικών συνθηκών, η διοίκηση κάνει λόγο για μια αρκετά δύσκολη χρονιά, σημειώνει ωστόσο καταβάλλεται κάθε προσπάθεια ώστε οι επιπτώσεις της κρίσης να έχουν όσο το δυνατόν μικρότερες συνέπειες για την εταιρεία.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• **BIOSOLIDS**

ΠΛΩΡΗ ΓΙΑ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΕΝΤΟΣ ΔΙΕΤΙΑΣ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 42% ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €2,3 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2024

Την είσοδό της στο Χρηματιστήριο εντός της επόμενης διετίας προγραμματίζει η Biosolids, κίνηση που εκτιμά ότι θα ενισχύσει την κεφαλαιακή της βάση και θα επιταχύνει τόσο τους ρυθμούς ανάπτυξης, όσο και τη διεξόδου της στην αγορά.

"Ο κύριος στόχος είναι να παραμείνουμε πρωτοπόροι στην κυκλική οικονομία, να ενισχύσουμε τις διεθνείς συνεργασίες μας και να εδραιώσουμε τον ρόλο μας ως πάροχος πράσινων λύσεων και τεχνολογίας", δηλώνει στο Fnb Daily ο Θανάσης Σαββάκης, CEO της επιχείρησης που ίδρυσε ο ίδιος, και η οποία έχει ως αντικείμενο τη μετατροπή των αποβλήτων σε εδαφοβελτιωτικά κομπόστ και οργανικά λιπάσματα.

ΑΥΞΗΣΗ 46% ΣΤΟΥΣ ΟΓΚΟΥΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

"Η είσοδος στο ΧΑ θα ενισχύσει περαιτέρω τη διαφάνεια, τη χρηματοδότηση και την εξωστρέφεια της εταιρείας μας, η οποία φιλοδοξούμε να συνεχίσει να αποτελεί έναν ενεργό μοχλό αλλαγής προς ένα βιώσιμο μέλλον για όλους", προσθέτει.

Το 2024 ο κύκλος εργασιών της Biosoldis ενισχύθηκε κατά 42% ενώ η αύξηση στους όγκους πωλήσεων διαμορφώθηκε στο +46%, με τον πήχη να έχει τεθεί ψηλά και για τη φετινή χρονιά.

ΤΑ ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΚΑΙ Η ΑΚΤΙΝΟΓΡΑΦΙΑ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Πρόσφατα, η εταιρεία μετέφερε τα κεντρικά της γραφεία σε ένα νέο, φιλικό προς το περιβάλλον χώρο στο Καλοχώρι Θεσσαλονίκης, σχεδιασμένο ως hub συνεργασίας και καινοτομίας. Εκεί εγκαταστάθηκε μια νέα γραμμή τυποποίησης υγρών οργανικών λιπασμάτων και βιοδιεγερτών, καρπός επένδυσης της τάξης των €325 χιλ.

Επιπλέον, μέσα στην τελευταία διετία έχουν υλοποιηθεί επενδύσεις €2 εκατ. στο εργοστάσιο της Biosoldis στο Μαυροβούνι Πέλλας για:

- Νέα μονάδα τυποποίησης οργανικών λιπασμάτων σε μορφές pellet και granule (€1,5 εκατ.)
- Αγορά 5 κινητών μονάδων προκομποποίησης (€500 χιλ.)

Εξάλλου, η εταιρεία προχώρησε και στην κατασκευή νέας μονάδας συλλογής οργανικών υπολειμμάτων έκτασης 5.000 τ.μ. στην Κασάνδρα Χαλκιδικής.



Θανάσης Σαββάκης, ιδρυτής και CEO, Biosolids

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2023: 1.740

2022: 1.458

EBIT

2023: 226

2022: 155

Αποτέλεσμα προ φόρων

2023: 66

2022: 126

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΗΣ ΓΚΑΜΑΣ Η "ΕΥΦΟΡΗ ΓΗ PREMIUM"

Βασικό προϊόν της Biosolids είναι το κομπόστ "Εύφορη Γη premium", πλούσιο σε ενεργή οργανική ουσία, με την παρουσία ζωντανών μικροοργανισμών και βιολογικά ενεργών μορίων να το καθιστά ιδιαίτερα αποτελεσματικό στη βελτίωση της γονιμότητας των εδαφών. Η παραγωγή του γίνεται με τη μέθοδο in-vessel composting, η οποία εξασφαλίζει ελεγχόμενες συνθήκες θερμοκρασίας και υγρασίας, χωρίς οσμές και με πλήρη υγειονομική ασφάλεια. Όπως υπογραμμίζει ο κ. Σαββάκης, το προϊόν είναι κατάλληλο τόσο για την αναγεννητική, όσο και για τη βιολογική γεωργία. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για εφαρμογές στο αστικό πράσινο, σε πάρκα, σχολεία και κοινόχρηστους χώρους, συμβάλλοντας στη μείωση του φαινομένου της αστικής θερμικής νησίδας και στην αποκατάσταση υποβαθμισμένων εδαφών.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

LEARNING HUB ΣΤΟ ΚΑΛΟΧΩΡΙ

Αξίζει να σημειωθεί ότι στις νέες εγκαταστάσεις στο Καλοχώρι σχεδιάζεται να λειτουργήσει το Biosolids Learning Hub, μια πρωτοβουλία που, σύμφωνα με τον κ. Σαββάκη, αποσκοπεί στη διάδοση γνώσης για τη βιωσιμότητα και την αναγεννητική γεωργία. Στο hub θα φιλοξενοούνται σεμινάρια, δράσεις ευαισθητοποίησης και συνέργειες με ερευνητικά ιδρύματα και επιχειρήσεις.

• **SARMED**

ΒΛΕΠΕΙ ΤΖΙΡΟ ΑΝΩ ΤΩΝ €50 ΕΚΑΤ. - ΥΛΟΠΟΙΗΣΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €20 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΤΡΙΕΤΙΑ

Αύξηση του κύκλου εργασιών, σε επίπεδα άνω των €50 εκατ., προβλέπει για το 2025 η Sarmed, έναντι €45 εκατ. το 2024, όπως είναι σε θέση να γνωρίζει το Fnb Daily. Η συγκεκριμένη εκτίμηση βασίζεται στη δυνατότητα διεύρυνσης των αποθηκευτικών της εγκαταστάσεων, οι οποίες αναμένεται να επεκταθούν από περίπου 120.000 τ.μ. σε 200.000 τ.μ., προκειμένου να ανταποκριθούν στις αυξανόμενες ανάγκες των συνεργατών της.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η εταιρεία έχει υλοποιήσει την τελευταία τριετία ένα εντατικό επενδυτικό πρόγραμμα, το οποίο ανέρχεται σε €20 εκατ., το οποίο καλύπτει τόσο κτιριακές υποδομές, όσο και εξοπλισμό υψηλής τεχνολογίας, κυρίως για αποθήκες με ειδικές συνθήκες θερμοκρασίας – από απλή ψύξη έως κατάψυξη. Ιδιαίτερη πρόκληση παραμένει η ανάπτυξη εγκαταστάσεων κατάψυξης, οι οποίες είναι κεφαλαιουχικά απαιτητικές. Όπως εξηγεί στέλεχος της εταιρείας στο Fnb Daily, σε ορισμένες περιπτώσεις η μετατροπή μιας αποθήκης σε χώρο κατάλληλο για FMCG προϊόντα ενδέχεται να ξεπεράσει τα €5 εκατ.

FMCG

Η δραστηριότητα της Sarmed είναι στενά συνδεδεμένη με τον κλάδο των FMCGs, που αποτελούν πάνω από 60% του πελατολογίου της. Μεταξύ των συνεργασιών της, περιλαμβάνονται πολυεθνικές εταιρείες όπως η Coca-Cola 3E και η Danone, αλλά και ελληνικές βιομηχανίες όπως η ΚΡΙΒΕΚ, που διατηρεί πλέον το 100% του αποθέματός της στις εγκαταστάσεις της εταιρείας. Η δυνατότητα υποστήριξης επιχειρήσεων που εμφανίζουν ταχεία ανάπτυξη, όπως η ΚΡΙΒΕΚ, όπως εξηγούν οι ίδιες πηγές, απαιτεί αυξημένη προνοητικότητα στον σχεδιασμό υποδομών, ώστε να αποφευχθούν φαινόμενα συμφόρησης ή αδυναμίας εκτέλεσης παραγγελιών σε περιόδους αιχμής.

ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Η εταιρεία ενισχύει σταδιακά τις υποδομές της και στον τομέα του e-commerce logistics, αναγνωρίζοντας τις ανάγκες για ευελιξία, ταχύτητα και δυνατότητα κλιμάκωσης. Οι αποθηκευτικοί χώροι πρέπει να είναι σε θέση να υποστηρίζουν, όπως μας αναφέρουν, πολλαπλές παραγγελίες και άμεσες



Γιάννης Σαραντίνης, CEO, Sarmed

παραδόσεις, το οποίο είναι κρίσιμο ζήτημα και στη διαχείριση της φήμης των εταιρειών.

ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ

Με 18 εγκαταστάσεις σε όλη την Ελλάδα, η Sarmed εξυπηρετεί ένα ευρύ φάσμα απαιτήσεων στην εφοδιαστική αλυσίδα. Η τεχνολογική υποστήριξη, η ικνηλασιμότητα, οι αυτοματισμοί και η προσαρμοστικότητα των υποδομών, αποτελούν βασικά στοιχεία της λειτουργίας της.

Στο πλαίσιο της συνολικής της ανάπτυξης, η Sarmed αναζητά νέες περιοχές εγκατάστασης αποθηκευτικών υποδομών σε όλη την Ελλάδα. Η Θεσσαλονίκη αξιολογείται ως στρατηγική ευκαιρία για ενίσχυση της παρουσίας της εταιρείας στην Βόρεια Ελλάδα, δεδομένης της γεωγραφικής της θέσης και της διαρκώς αυξανόμενης βιομηχανικής δραστηριότητας στην περιοχή. Επίσης, η Κρήτη καταγράφεται ως πιθανή και ενδιαφέρουσα περιοχή επέκτασης.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

SME
D A I L Y

Το νέο καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΣΤΙΣ **09:15**

Με την αξιοπιστία της

NOTICE
CONTENT & SERVICES

• **ΚΑΜΠΟΣ ΧΙΟΥ**

ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ Η ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ – ΣΤΑ €1,313 ΕΚΑΤ. Η ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΞΙΑ

Η συγχώνευση με απορρόφηση της Κάμπος Χίου από την Ελληνικά Γαλακτοκομεία αποφασίστηκε από τα διοικητικά συμβούλια των δύο εταιρειών και πλέον απομένει το τελικό OK από τις γενικές συνελεύσεις των μετόχων τους. Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης, η Κάμπος Χίου λύεται και παύει να υπάρχει, χωρίς να επακολουθήσει η θέση της υπό εκκαθάριση, ενώ το σύνολο της περιουσίας της (ενεργητικό και παθητικό) μεταβιβάζεται αυτοδικαίως στην Ελληνικά Γαλακτοκομεία με βάση τη σύμβαση συγχώνευσης αλλά και εκ του νόμου.

Η ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ

Η διοίκηση του ομίλου Ελληνικά Γαλακτοκομεία έχει δεσμευθεί "για τη συνεχή απορρόφηση των εσπεριδοειδών του νησιού και στο μέλλον, διασφαλίζοντας τη στήριξη των εσπεριδοκαλλιεργητών παραγωγών". Η συγκομιδή των χιώτικων μανταρινιών και πορτοκαλιών ανήλθε για φέτος στους 250 τόνους για κάθε εσπεριδοειδές, ποσότητα σχεδόν εξαπλάσια σε σύγκριση με πέρυσι.

Εκτιμά ωστόσο ότι, "για να γίνει βιώσιμη η μάρκα Κάμπος Χίου και να έχει την ευκαιρία να εξαπλωθεί και να αναπτυχθεί δυναμικά, θα πρέπει να επιτευχθούν συνέργειες παραγωγής με τα υπόλοιπα εργοστάσια



του ομίλου όσον αφορά τη συσκευασία των προϊόντων".

ΤΙ ΕΔΕΙΞΕ Η ΕΚΘΕΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΤΗΣ ΡΚΦ

Σύμφωνα με την έκθεση ελέγχου της ΡΚΦ, το συνολικό ύψους της πραγματικής αξίας των ιδίων κεφαλαίων της απορροφώμενης εται-

ρείας (Κάμπος Χίου) ανερχόταν στα τέλη του 2024 σε €1,313 εκατ., εκ του οποίου το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο κατά την ίδια ημερομηνία αντιστοιχούσε στο ποσό των €25,58 εκατ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι σωρευμένες ζημιές των προηγούμενων ετών ξεπερνούσαν τα €31 εκατ. στις 31/12/2024.

ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ

Καταβλημένα κεφάλαια

Κεφάλαιο

Σύνολο

Διαφορές εύλογης αξίας

Διαφορές εκτίμησης

Σύνολο

Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο

Αφορολόγητα αποθεματικά

Αποτελέσματα εις νέο

Σύνολο

Σύνολο καθαρής θέσης

25.579.320,00

25.579.320,00

1.539.766,11

1.539.766,11

5.230.885,21

-31.036.693,34

-25.805.808,13

1.313.277,98

ΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ

Οι μέτοχοι της Κάμπος Χίου στο τέλος του 2024 ήταν οι:

- Frigofish Ltd: 636.176 μετοχές (αξίας €19,085 εκατ.)

- Γιάννης Ζαννάρας: 102.048 μετοχές (αξίας €3,061 εκατ.)
- Ειρήνη Ζαννάρα: 102.048 μετοχές (αξίας €3,061 εκατ.)

- Αμαλία Ζαννάρα: 12.372 μετοχές (αξίας €371,16 χιλ.)

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **ΗΠΑ**

ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ CPG ΔΕΝ ΘΑ ΕΠΙΤΥΧΟΥΝ ΤΟΥΣ ΦΕΤΙΝΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΓΙΑ ΑΝΑΚΥΚΛΩΜΕΝΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ

Παρά το γεγονός ότι οι εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων (CPG) διπλασίασαν το ανακυκλωμένο πλαστικό τα τελευταία χρόνια, η πλειοψηφία τους δεν αναμένεται να επιτύχει τους στόχους της για το 2025, σύμφωνα με έκθεση της Ameripen για την αμερικανική αγορά.

Ειδικά, στο τομέα των τροφίμων, όπου δεν είναι όλα τα ανακυκλωμένα υλικά ασφαλή για τις συσκευασίες, η εξασφάλιση τέτοιου είδους προμηθειών γίνεται ακόμη πιο δύσκολη. Επιπλέον, η περιορισμένη προσφορά επαρκών ανακυκλωμένων υλικών έχει αυξήσει το κόστος, περιορίζοντας τα κίνητρα των εταιρειών να υιοθετήσουν πρακτικές φιλικές προς το περιβάλλον.

Όπως σημειώνεται, οι εταιρείες αντιμετωπίζουν αβεβαιότητα στον δρόμο για την επίτευξη των στόχων τους, καθώς δεν είναι σαφές πώς οι κρατικές και ομοσπονδιακές αρχές θα ρυθμίσουν τη νομοθεσία για τα ανακυκλωμένα υλικά στο μέλλον.

ΤΙ ΕΔΕΙΞΕ Η ΕΡΕΥΝΑ

Η Ameripen εξέτασε 46 CPG, ενώ τα μέσα επίπεδα στον κλάδο ήταν:

- 44% στις συσκευασίες χαρτιού
- 43% στα αλουμινένια κουτιά



- 18% στις συσκευασίες PET
- 8% στο HDPE

Το ποσοστό ήταν μικρότερο από 1% για άλλες πλαστικές συσκευασίες.

ΕΜΠΟΔΙΟ ΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΤΗΣ FDA

Μέρος του προβλήματος της επέκτασης των ανακυκλωμένων συσκευασιών στα τρόφιμα είναι οι κανονιστικοί περιορισμοί της Υπηρεσίας Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA). Οι εταιρείες τροφίμων πρέπει να ζητήσουν

άδεια από την FDA για να χρησιμοποιήσουν τέτοιου είδους υλικά, και ακόμη και τότε, η έγκριση συχνά περιλαμβάνει περιορισμούς στη χρήση.

Επιπλέον, σημειώνεται η διαφορά μεταξύ των εθελοντικών εταιρικών στόχων και των κρατικών υποχρεώσεων, καθώς οι εταιρείες θέτουν στόχους με βάση ένα "μέσο" ποσοστό ανακυκλωμένου περιεχομένου σε όλες τις πλαστικές συσκευασίες που χρησιμοποιούν, ενώ οι πολίτες μπορεί να θέτουν υποχρεώσεις ανά τύπο ρητίνης ή μορφή συσκευασίας.

• **AB INBEV**

ΣΤΟ +7,9% ΤΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΚΕΡΔΗ ΤΡΙΜΗΝΟΥ, ΠΑΡΑ ΤΟΥΣ ΜΕΙΩΜΕΝΟΥΣ ΟΓΚΟΥΣ

Άνοδο 7,9% στα λειτουργικά κέρδη του α' τριμήνου ανακοίνωσε η Anheuser-Busch InBev, υπερδιπλάσια από τις προβλέψεις των αναλυτών, καθώς η ζυθοποιία κατάφερε να αυξήσει το περιθώριο κέρδους της παρά τη μείωση του όγκου των πωλήσεων.

Σημειώνεται ότι αναλυτές ανέμεναν ότι η ζυθοποιία θα ανακοίνωνε αύξηση 3,1% στα οργανικά λειτουργικά κέρδη για το τρίμηνο που έληξε στις 31 Μαρτίου.

ΚΑΤΩ ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Η AB InBev σημείωσε πτώση 5,1%, σε ετήσια βάση, στα έσοδα στις ΗΠΑ λόγω της χρονικής συγκυρίας του φετινού Πάσχα και των καιρικών συνθηκών, όπως σημείωσε.

ΥΠΟΧΩΡΗΣΕ Η ΜΠΥΡΑ

Σε παγκόσμιο επίπεδο η εταιρεία πούλησε 2,2% λιγότερη μπύρα παγκοσμίως, ενώ και



Michel
Doukeris,
CEO, AB
InBev

ανταγωνίστριες εταιρείες, όπως η Heineken, ανακοίνωσαν, επίσης, μείωση του όγκου των πωλήσεων. Η μείωση του κόστους πωλήσεων και η αποτελεσματική διαχείριση των γενικών εξόδων ενίσχυσαν τα περιθώρια κέρδους, σύμφωνα με την AB InBev.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΙΝΑ

"Η συνεπής εφαρμογή της στρατηγικής μας από τις ομάδες και τους συνεργάτες μας, οδήγησε σε ένα σταθερό ξεκίνημα για το έτος", δήλωσε ο CEO, Michel Doukeris. Οι αναλυτές επεσήμαναν την ισχυρή απόδοση της εταιρείας σε χώρες της Νότιας Αμερικής, όπως η Βραζιλία. "Αυτό αποτελεί παράδειγμα της ανθεκτικότητας της γεωγραφικά διαφοροποιημένης παρουσίας της AB InBev", δήλωσε ο αναλυτής της RBC Capital, James Edwardes Jones. Αντιθέτως, η ζυθοποιία αντιμετωπίζει δυσκολίες στην Κίνα, όπου ο όγκος πωλήσεων μειώθηκε κατά 9,2%. Η εταιρεία δήλωσε ότι ενισχύει τις επενδύσεις σε βασικές μάρκες, όπως η Budweiser, ενώ θα εντείνει τις προσπάθειές της για την αύξηση της κατανάλωσης στο σπίτι, καθώς οι δαπάνες σε άλλους τομείς, όπως η εστίαση, βρίσκονται υπό πίεση.

• ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ

ΕΛΑΦΡΑ ΜΕΙΩΜΕΝΕΣ, ΚΑΤΑ €212,8 ΕΚΑΤ., ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟΥ Α' ΤΡΙΜΗΝΟΥ - ΑΝΟΔΙΚΑ ΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ

Ελαφρά μειωμένες κατά 1,7% ήταν οι εξαγωγές στο διάστημα Ιανουαρίου-Μαρτίου, σύμφωνα με ανάλυση του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων και του Κέντρου Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών, επί των προσωρινών στοιχείων της ΕΛΣΤΑΤ, καθώς άγγιξαν τα €12,13 δισ. από €12,34 δισ., υποχωρώντας κατά €212,8 εκατ., σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2024. Χωρίς τα πετρελαιοειδή, οι εξαγωγές διανομορφώθηκαν στα €9,30 δισ. από €8,64 δισ., δηλαδή αυξήθηκαν κατά €660,1 εκατ. ή κατά 7,6%.

Οι εισαγωγές (συμπεριλαμβανομένων των πετρελαιοειδών) την περίοδο αυξήθηκαν ελαφρώς, καθώς διευρύνθηκαν κατά €79,2 εκατ. ή 0,4%, με τη συνολική τους αξία να διαμορφώνεται στα €20,42 δισ., έναντι €20,34 δισ. την αντίστοιχη περίοδο του 2024. Εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών, οι εισαγωγές άγγιξαν τα €15,75 δισ. από €15,16 δισ., δηλαδή ενισχύθηκαν



κατά 3,9%.

Ως εκ τούτου, το εμπορικό έλλειμμα στο Α' τρίμηνο του 2025 μεγεθύνθηκε κατά €292 εκατ. ή κατά 3,6%, στα €8,29 δισ., από €8

δισ. το τρίμηνο του 2024. Χωρίς τα πετρελαιοειδή, περιορίστηκε ελαφρώς στα €6,45 δισ. από €6,52 δισ., μειωμένο κατά €69,6 εκατ. ή 1,1%.

Εμπορικό Ισοζύγιο (Ιανουάριος-Μάρτιος 2025)

Εμπορικό Ισοζύγιο (συνολικά)	Αξία 2024 (εκατ. ευρώ)*	Αξία 2025 (εκατ. ευρώ)*	Μεταβολή %
Εισαγωγές	20.344,4	20.423,6	0,4%
Εξαγωγές	12.342,9	12.130,1	-1,7%
Εμπορικό Ισοζύγιο	-8.001,5	-8.293,5	3,6%
Εμπορικό Ισοζύγιο (χωρίς πετρελαιοειδή)	Αξία 2024 (εκατ. ευρώ)*	Αξία 2025 (εκατ. ευρώ)*	Μεταβολή %
Εισαγωγές	15.155,6	15.746,1	3,9%
Εξαγωγές	8.636,7	9.296,8	7,6%
Εμπορικό Ισοζύγιο	-6.518,9	-6.449,3	-1,1%

ΠΗΓΗ: ΠΣΕ-ΚΕΕΜ *Ανάλυση επί των εκτιμήσεων τριμήνου της ΕΛ-ΣΤΑΤ

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ...

Η συνολική αξία των εξαγωγών, συμπεριλαμβανομένων των

πετρελαιοειδών, διευρύνθηκε προς τις χώρες της ΕΕ κατά 1,6% ενώ προς τις τρίτες χώρες υποχώρησε κατά 5,8%. Χωρίς τα πετρελαιοειδή, οι εξαγωγές

αυξάνονται τόσο προς τις χώρες της ΕΕ (6,9%), όσο προς τις τρίτες χώρες και μάλιστα με ακόμη πιο έντονο ρυθμό (9,1%).

Ιανουάριος-Μάρτιος 2025

Προορισμοί Εξαγωγών (συνολικά)	Αξία 2024 (εκατ. ευρώ)*	Αξία 2025 (εκατ. ευρώ)*	Μεταβολή %	Μερίδιο 2024	Μερίδιο 2025
Ευρωπαϊκή Ένωση	6.759,7	6.870,1	1,6%	54,8%	56,6%
Τρίτες Χώρες	5.583,2	5.260,0	-5,8%	45,2%	43,4%
Σύνολο	12.342,9	12.130,1	-1,7%		
Προορισμοί Εξαγωγών (χωρίς πετρελαιοειδή)	Αξία 2024 (εκατ. ευρώ)*	Αξία 2025 (εκατ. ευρώ)*	Μεταβολή %	Μερίδιο 2024	Μερίδιο 2025
Ευρωπαϊκή Ένωση	5.731,7	6.127,7	6,9%	66,4%	65,9%
Τρίτες Χώρες	2.905,0	3.169,1	9,1%	33,6%	34,1%
Σύνολο	8.636,7	9.296,8	7,6%		

ΠΗΓΗ: ΠΣΕ-ΚΕΕΜ *Ανάλυση επί των εκτιμήσεων τριμήνου της ΕΛ-ΣΤΑΤ

...ΚΑΙ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ

Στο α' τρίμηνο, πτώση καταγράφουν οι εξαγωγές των 3 μόνο από τις 10 μεγαλύτερες κατηγορίες προϊόντων: Πετρελαιοει-

δή-Καύσιμα, Μηχανήματα, καθώς και οι μικρότερες σε αξία εξαγωγές των Εμπιστευτικών Προϊόντων. Ωστόσο, αυξημένες εμφανίζονται εκείνες των Τροφίμων,

Βιομηχανικών, Χημικών, Διαφόρων Βιομηχανικών, Πρώτων Υλών, Ποτά & Καπνός και των Λαδιών, σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό α' τρίμηνο.

Ιανουάριος - Μάρτιος 2025

Κατηγορίες Προϊόντων	Αξία Πέρυσι (εκατ. ευρώ)*	Αξία Φέτος (εκατ. ευρώ)*	Μεταβολή %
Πετρελαιοειδή-Καύσιμα	3.909,1	3.188,2	-18,4%
Τρόφιμα & Ζώοντα ζώα	1.974,0	2.252,5	14,1%
Βιομηχανικά	1.660,9	1.914,5	15,3%
Χημικά	1.554,7	1.570,3	1,0%
Μηχανήματα	1.162,8	1.138,0	-2,1%
Διάφορα Βιομηχανικά	889,6	928,5	4,4%
Πρώτες Ύλες	434,6	450,5	3,7%
Λάδια	295,5	298,3	0,9%
Ποτά & Καπνός	317,8	364,9	14,8%
Εμπιστευτικά Προϊόντα	128,3	24,3	-81,1%

ΠΗΓΗ: ΠΣΕ-ΚΕΕΜ *Ανάλυση επί των εκτιμήσεων τριμήνου της ΕΛ-ΣΤΑΤ

• ΗΠΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ, ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΜΕ ΚΙΝΑ ΚΑΙ... ΑΝΤΙΜΕΤΡΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΕ



Ursula von der Leyen,
Πρόεδρος, Κομισιόν
- Donald Trump,
Πρόεδρος, ΗΠΑ

Σε πολλαπλά μέτωπα... παίζουν οι παγκόσμιες εμπορικές σχέσεις, με τις ΗΠΑ να βρίσκουν σύμμαχο στο πρόσωπο του Ηνωμένου Βασιλείου, αλλά και να προγραμματίζουν συνάντηση με την κινεζική πλευρά. Από την άλλη, η Ευρωπαϊκή Ένωση συνεχίζει την αντιπαράθεση με τον Donald Trump ανακοινώνοντας αντίμετρα ύψους €95 δισ. προς τις ΗΠΑ, αν δεν υπάρξει συμφωνία μεταξύ των δύο πλευρών, αλλά και προσφυγή στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου.

ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

Η πρώτη κυβέρνηση που θα υπογράψει εμπορική συμφωνία με τις ΗΠΑ, μετά την ανακοίνωση των "αμοιβαίων" δασμών σε άλλες χώρες, είναι αυτή του Ηνωμένου Βασιλείου. Όπως δήλωσε ο Donald Trump από το Οβάλ Γραφείο, μετά από διαπραγματεύσεις 4 εβδομάδων υπήρξε συμφωνία και "μέσα στις επρχόμενες εβδομάδες θα οριστικοποιηθούν οι λεπτομέρειες του deal". Επίσης, αποκάλυψε ότι ο χάλυβας είναι ένας εκ των τομέων, στους οποίους οι δύο χώρες θα συνεργαστούν.

Σύμφωνα με το CNBC, ενημερωτικό δελτίο από τον Λευκό Οίκο ανέφερε ότι η εμπορική συμφωνία προβλέπει:

- Διατήρηση γενικού δασμού 10% στις εισαγωγές από το Ηνωμένο Βασίλειο
- Προσαρμογή των δασμών στα βρετανικά αυτοκίνητα, έτσι ώστε τα πρώτα 100.000 οχήματα που εισάγονται από βρετανικούς κατασκευαστές αυτοκινήτων κάθε χρόνο να υπόκεινται σε συντελεστή 10% και τυχόν επιπλέον οχήματα να υπόκεινται σε συντελεστή 25%
- Δημιουργία "ευκαιρίας \$5 δισ. δολαρίων για νέες εξαγωγές" για τους Αμερικανούς αγρότες, κτηνοτρόφους και παραγωγούς, συμπεριλαμβανομένων άνω των \$700 εκατ. σε εξαγωγές αιθανόλης και \$250 εκατ. σε βοδινό κρέας από τις ΗΠΑ και άλλα γεωργικά προϊόντα
- Δέσμευση και των δύο χωρών να συνεργαστούν για την ενίσχυση της πρόσβασης στη βιομηχανική και γεωργική αγορά

- Κλείσιμο παραθύρων και αύξηση της ανταγωνιστικότητας των αμερικανικών εταιρειών στην αγορά προμηθειών του Ηνωμένου Βασιλείου
- Εξορθολογισμός των τελωνειακών διαδικασιών για τις αμερικανικές εξαγωγές
- Καθιέρωση δεσμεύσεων για την πνευματική ιδιοκτησία, την εργασία και το περιβάλλον
- Διασφάλιση της αλυσίδας εφοδιασμού των Αμερικανών κατασκευαστών αεροδιαστημικής, μέσω "προτιμολογιακής" πρόσβασης σε υψηλής ποιότητας βρετανικά αεροδιαστημικά εξαρτήματα
- Δημιουργία ασφαλούς αλυσίδας εφοδιασμού για φαρμακευτικά προϊόντα
- Απαίτηση από τις ΗΠΑ να διαπραγματευτούν μια "εναλλακτική ρύθμιση στους δασμούς του Άρθρου 232 για τον χάλυβα και το αλουμίνιο". Αυτό περιλαμβάνει τη δημιουργία μιας "νέας εμπορικής ένωσης για τον χάλυβα και το αλουμίνιο"

Ο Πρωθυπουργός του Ηνωμένου Βασιλείου Keir Starmer, έκανε λόγο για τη δημιουργία μιας "απίστευτης πλατφόρμας για το μέλλον". Διάγραμμα που αναρτήθηκε στο Truth Social δείχνει, επίσης, ότι οι δασμοί του Ηνωμένου Βασιλείου σε αμερικανικά προϊόντα θα μειωθούν στο 5,1% σε 1,8%. Πάντως, σύμφωνα με το CNBC δεν ήταν σαφές πώς προέκυψαν αυτά τα στοιχεία.

ΣΤΗΝ ΕΛΒΕΤΙΑ Η ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΗΠΑ-ΚΙΝΑΣ

Την ίδια στιγμή, ο Αντιπρόεδρος της Κίνας, He Lifeng, θα συναντήσει τον Υπουργό Οικονομικών των ΗΠΑ, Scott Bessent, στην Ελβετία για εμπορικές συνομιλίες. Ο Bessent ανέφερε ότι αυτές οι συνομιλίες αποτελούν ένα βήμα της διαδικασίας και όχι "προχωρημένες" συζητήσεις. "Θα συναντηθούμε" εξήγησε ο Bessent "για να συζητήσουμε τα κοινά μας συμφέροντα. Οι τρέχοντες δασμοί και οι εμπορικοί φραγμοί είναι μη βιώσιμοι, αλλά δεν θέλουμε να αποσυνδεθούμε", εξήγησε, προσθέτοντας ότι "αυτό που θέλουμε είναι το δίκαιο εμπόριο".

Ο ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ €95 ΔΙΣ. ΤΗΣ ΕΕ

Στον αντίποδα, η Ευρωπαϊκή Ένωση, έθεσε σε δημόσια διαβούλευση κατάλογο αμερικανικών εισαγωγών, που θα μπορούσαν να αποτελέσουν αντικείμενο αντιμετρών από την ΕΕ. Πρόκειται για έναν κατάλογο που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα βιομηχανικών και γεωργικών προϊόντων και αφορά εισαγωγές αξίας €95 δισ. Η Κομισιόν διεξάγει, επίσης, διαβουλεύσεις σχετικά με πιθανούς περιορισμούς σε ορισμένες εξαγωγές χάλυβα και χημικών προϊόντων της ΕΕ προς τις ΗΠΑ, αξίας €4,4 δισ. Η επικεφαλής της Κομισιόν, Ursula von der Leyen, ανέφερε ότι "πιστεύουμε ότι υπάρχουν καλές συμφωνίες που μπορούν να γίνουν προς όφελος των καταναλωτών και των επιχειρήσεων και στις δύο πλευρές του Ατλαντικού. Ταυτόχρονα, συνεχίζουμε να προετοιμαζόμαστε για όλα τα ενδεχόμενα και η διαβούλευση που ξεκίνησε σήμερα θα μας καθοδηγήσει σε αυτό το απαραίτητο έργο".

ΠΡΟΣΦΥΓΗ ΣΤΟΝ ΠΟΕ

Η ευρωπαϊκή αντίδραση, όμως, δεν σταματά εκεί, καθώς ανακοινώθηκε η πρόθεση της ΕΕ να ξεκινήσει διαδικασίες προσφυγής στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου κατά των ΗΠΑ για τους "αμοιβαίους" δασμούς, και τους δασμούς σε αυτοκίνητα και ανταλλακτικά αυτοκινήτων. "Η ΕΕ έχει την αδιαμφισβήτητη άποψη ότι αυτοί οι δασμοί παραβιάζουν κατάφωρα τους θεμελιώδεις κανόνες του ΠΟΕ", ανέφερε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, εξηγώντας ότι "στόχος είναι να επιβεβαιώσει ότι οι διεθνώς συμφωνημένοι κανόνες έχουν σημασία και δεν μπορούν να αγνοηθούν μονομερώς από κανένα μέλος του ΠΟΕ, συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ".

Ο Ευρωπαίος Επίτροπος Εμπορίου, Maros Sefcovic, δήλωσε ότι ο κύριος στόχος της ΕΕ είναι η διαπραγμάτευση μιας συμφωνίας για την αποφυγή των 20% αμοιβαίων δασμών του Trump σε όλες τις εισαγωγές των ΗΠΑ από την ΕΕ. Ωστόσο, πρόσθεσε ότι η ΕΕ συνεχίζει να "προετοιμάζεται για κάθε ενδεχόμενο".

Σέβη Σαλαγιάννη
sevi@notice.gr

• Debrief •

ΣΕ ΑΛΛΗ ΣΕΛΙΔΑ;

“Δεν βρίσκουμε, και παντού έτσι είναι”. Με αυτή τη φράση μου περιέγραψε φίλος την κατάσταση με την οποία βρίσκεται αντιμέτωπος, όσον αφορά την εξεύρεση καταρτισμένου προσωπικού. Την έχω ξανακούσει πολλές φορές, από ανθρώπους που δραστηριοποιούνται σε εντελώς διαφορετικούς τομείς. Μάλιστα, [οχετική έρευνα](#) που δημοσι-οποιήθηκε χθες, τον επιβεβαιώνει.

“Όχι, γιατί να πάω με αυτά τα λεφτά;”, άλλη μια φράση που ακούω συχνά τα τελευταία χρόνια. Αυτή τη φορά από την πλευρά του εργαζόμενου. Η ίδια έρευνα επιβεβαιώνει και αυτή την τάση.

Είναι γεγονός πως στη διάρκεια της κρίσης οι μισθοί κατέρρευσαν. Και η ανάταξή τους, αν και σημαντική, υπολείπεται της εκτίναξης του κόστους ζωής. Είναι, όμως, μόνο τα λε-

φτά ο παράγοντας που έχει σφίξει την αγο-ρά εργασίας;

Κατά τη γνώμη μου όχι. Τεράστια ζημιά έκα-νε η πανδημία και η... μάστιγα της τηλεργα-σίας. [Έχω ξαναγράψει](#) γιατί θεωρώ ότι η τη-λεργασία δρα υπονομευτικά για την εξέλιξη του εργαζόμενου. Είναι... γλυκιά όμως. Όχι μόνο για τις νεότερες ηλικίες. Συνομήλικος συνάδελφος, στην ηλικία των 50 περίπου, μου έχει εκμυστηρευτεί ότι τις ημέρες που δουλεύει από το σπίτι είναι άλλος άνθρωπος! Περνάει καλύτερα η μέρα του.

Έρευνες που έχουν δημοσιευτεί κατά και-ρούς δείχνουν αλλαγές στις προτεραιότη-τες των εργαζόμενων. Ευελιξία, ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής κ.ά., είναι μερικά από τα σύγχρονα ζητούμενα. Σε κάθε περίπτωση, το ρεζουμέ της υπόθεσης είναι

ένα: επιχειρήσεις και εργαζόμενοι φαίνεται να είναι σε άλλη σελίδα. Προσφορά και ζή-τηση δυσκολεύονται να τα βρουν.

Χωρίς αμφιβολία πρόκειται για σύνθετο ζή-τημα που δεν έχει εύκολη λύση. Είναι, όμως, ζήτημα που πρέπει να δούμε τί θα κάνουμε. Μιλάμε συνεχώς για νέο παραγωγικό μο-ντέλο, για αύξηση της παραγωγικότητας, για αντιστροφή του brain drain σε brain gain κ.λπ. Όλα αυτά, όμως, συνιστούν ψηφίδες του παζλ που ακούει στο όνομα “αγορά ερ-γασίας”. Και η αγορά εργασίας είναι τανγκό για δύο: επιχειρήσεις και εργαζόμενους. Αν ακούνε τον ρυθμό της μουσικής σε διαφορε-τικό τέμπο, τότε πρόβλημα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΣΤΗΝ FRIESLAND ΤΟ... ΣΚΕΦΤΟΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΕΛΤΑ

Μια ακόμη προσπάθεια να πείσουν τα κε-ντρικά στην Ολλανδία να προχωρήσουν σε μια νικητή εξαγορά στην Ελλάδα σκέφτονται να κάνουν τα στελέχη της FrieslandCampina στη χώρα μας.

Όπως πληροφορείται το FNB Daily, μετά την Δωδώνη, υπάρχουν σοβαρές σκέψεις να ει-σηγηθούν και την απόκτηση της ΔΕΛΤΑ από την CVC.

Ανάμεσα στους ενδιαφερόμενους λέγεται πως είναι και ο Πρόεδρος του ΣΕΒ, Σπύρος

Θεοδωρόπουλος, αν και διαψεύδεται από τα εμπλεκόμενα μέρη.

Η άρνηση, στην περίπτωση της Δωδώνης, πάντως, όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές, φέ-ρεται να σχετίζεται με τα περιθώρια ανάπτυ-ξης της φέτας σε παγκόσμιο επίπεδο.

Όσο δυναμική κατηγορία και εάν φαίνεται αυτή τη στιγμή, οι Ολλανδοί εκτιμούν πως έχει... συγκεκριμένο ταβάνι στη διεθνή αγορά. Ωστόσο, η περίπτωση της ΔΕΛΤΑ συγκε-ντρώνει άλλα χαρακτηριστικά, που θα μπο-

ρούσαν να δελεάσουν τους επιφυλακτικούς Ολλανδούς. Και αυτό ακούει στο όνομα, ελ-ληνικό γιαούρτι.

Αυτό λέγεται πως θα προτάξουν αυτή τη φορά ως ισχυρό χαρτί τα εν Ελλάδι στελέχη, στην προσπάθεια να πείσουν τη μητρική...

Εάν φυσικά προλάβουν, γιατί πάντα ελλοχεύ-ει ο κίνδυνος να πετάξει ξανά το... πουλάκι! Όπως στην Δωδώνη, όπου τα αδέλφια Σα-ράντη φαίνεται πως κινήθηκαν γρήγορα και αποτελεσματικά.

Η ΑΠΑΙΤΗΣΗ ΤΩΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ ΠΟΥ ΣΟΚΑΡΕ ΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΦΕΤΑΣ

Δεν πίστευαν στα μάτια τους οι Έλληνες πα-ραγωγοί φέτας, όταν ενημερώθηκαν για τις απαιτήσεις της διοίκησης Trump από την Ευ-ρώπη, στις διαπραγματεύσεις για μια καινού-ρια εμπορική συμφωνία.

Όπως λέει στη στήλη κορυφαίο στέλεχος του κλάδου, οι Αμερικανοί ζήτησαν την... κα-τάργηση του καθεστώτος ΠΟΠ στην Γηραιά Ήπειρο.

Και αυτό, για να μπορούν και αυτοί απρόσκο-πτα - και χωρίς περιορισμούς - να εξαγάγουν τα δικά τους προϊόντα στην άλλη πλευρά του

Ατλαντικού.

Μάλιστα, σε ειδικό report, που περιλαμβάνε-ται σε κείμενο 92 σελίδων, γίνεται αναφορά σε πέντε ευρωπαϊκά τυριά ΠΟΠ, μεταξύ των οποίων και η φέτα!

Τα άλλα είναι η παρμεζάνα, η γκορκοντζόλα, η φοντίνα και το ασιγάκο.

Αυτά, δηλαδή, που οι Αμερικανοί θεωρούν πως παράγονται παντού στον κόσμο και δεν πρέπει να διέπονται από ειδικό καθεστώς προστασίας.

Κρύος ιδρώτας έλουσε την ελληνική πλευρά,

η οποία τρέμει και μόνο στη σκέψη, ότι μπο-ρεί να συμβεί κάτι τέτοιο...

"Ισοδυναμεί με καταστροφή", επισημαίνει χα-ρακτηριστικά το ίδιο στέλεχος.

Οι ελπίδες του χώρου, όπως λέει, στρέφονται περισσότερο στο ιταλικό lobby στην Ευρώπη και στην ευαισθησία, που επιδεικνύει στην προάσπιση των εθνικών τους προϊόντων.

Επισημαίνει, ωστόσο, πως η απάντηση πρέ-πει να είναι ενιαία από την ευρωπαϊκή πλευ-ρά, και σε καμία περίπτωση να μην υπάρξει... ρήγμα. Τα συμφέροντα, άλλωστε, είναι κοινά.

Business Insight

ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΥ, Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΚΑΙ... Η BREAK/ION DUBAI

Θετική η υποδοχή της συνέντευξης Τύπου του **Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών**, το μεσημέρι της Τετάρτης. Πολλά-πλώς χρήσιμα και όσα ειπώθηκαν (*).

Ο Μάκης Αποστόλου είχε - χθες - το εμπειριστατωμένο ρεπορτάζ της παρουσίασης της ετήσιας έρευνας γνώμης **“Ο Σφυγμός του Επιχειρείν”** που πραγματοποίησε ο Σύνδεσμος σε συνεργασία με την MRB. Θα σταθώ σε **3-4 σημεία που σύμφωνα με τον πρόεδρο του ΣΕΒ χρήζουν βελτίωσης/επιτάχυνσης υλοποίησης τους** - και επαφίεται στο οικονομικό επιτελείο και τις διοικήσεις των τραπεζών για να βελτιωθούν - και σε μία περίπτωση, ενδεικτική θεωρώ, των αλλαγών που συντελούνται διεθνώς και για τις οποίες η ελληνική πλευρά από μόνη της δεν μπορεί να κάνει και πολλά πράγματα.

Για τον Αναπτυξιακό Νόμο, ο Πρόεδρος του ΣΕΒ είπε πως “... έχει γίνει σοβαρή προσπάθεια και υπάρχουν θετικές προθέσεις, όμως υπάρχουν και κρίσιμα σημεία που χρειάζονται επανεξέταση. “Ο Αναπτυξιακός είναι ένα σημαντικό εργαλείο, αλλά αυτό που βλέπουμε είναι μόνο το πλαίσιο. Οι ουσιαστικοί όροι καθορίζονται από τα επιμέρους καθεστώτα...”, η επισήμανση (και κριτική) του. Επιστροφή σε χρονοβόρες διαδικασίες, σημειώνοντας πως υπάρχουν πολλές επενδύσεις και λίγοι υπάλληλοι για να τις αξιολογήσουν. **Ως παράδειγμα έφερε το καθεστώς της βιομηχανίας**, που ξεκίνησε τον Μάρτιο του 2023, αλλά οι πρώτες επιχει-

ρήσεις ενημερώθηκαν τον Ιανουάριο του 2025. Δηλαδή με **καθυστέρηση 22 μηνών**. Αυτό δεν συνάδει με τις ταχύτητες που απαιτεί η επιχειρηματικότητα σήμερα. **Σαφής και ως προς το φορολογικό, με τον ΣΕΒ να ζητά την άρση συγκεκριμένων επιβαρύνσεων** που θεσπίστηκαν την περίοδο της κρίσης. “Η προκαταβολή φόρου για την επόμενη χρονιά είναι άδικη και επιβαρυντική για τις υγιείς και κερδοφόρες επιχειρήσεις”, κάνοντας ιδιαίτερη αναφορά στο πρόβλημα του αθέμιτου ανταγωνισμού.

Για τη χρηματοδότηση των ΜμΕ, η παραίτηση του προς τους τραπεζίτες σαφής, να δώσουν μία δεύτερη ευκαιρία στην επιχειρηματικότητα. Επίσης, εύλογες οι αναφορές όσον αφορά στην έλλειψη εξειδικευμένου (και απλού εργατικού) δυναμικού, και στην ανάγκη για λελογισμένη ενίσχυση του εισοδήματος των εργαζομένων.

Ενδιαφέρουσα η είδηση για δημιουργία Σχολής εξειδίκευσης στη μεταλλουργία (στον Βόλο), θα την αναπτύξουμε σε επόμενο insight, μιας και θεωρώ σημαντική την **πληροφορία για τις πωλήσεις της σοκολάτας Break Dubai**, με γέμιση φυστική Αιγίνης και φύλλο κανταΐφι. Θα πείτε τι σχέση έχει η νέα Break της ION που “σπάει τα ταμεία”; Και όμως έχει, και μάλιστα πολύ μεγάλη. Κατ’ αρχήν, πρόκειται για τον τελευταίο κωδικό της δημοφιλούς σειράς Break που κυκλοφόρησε η ιστορική σοκολατοβιομηχανία, **με πωλήσεις που ξεπερνούν, ήδη,**

την ION Αμυγδάλου, δηλαδή το βαρύ όπλο της εταιρείας. Κατά δεύτερον, είναι ενδεικτική των συνεπειών των αλλαγών που συντελούνται διεθνώς, και στη συγκεκριμένη περίπτωση αφορούν στις επενέργειες της κλιματικής αλλαγής. Από τα τέλη Μαρτίου 2022, που ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος εξαγόρασε, αρχικά το 45% του μ.κ. της ION μέχρι την απόκτηση του πλειοψηφικού πακέτου και σήμερα, **η τιμή της πρώτης ύλης έχει εκτοξευθεί. Από τα €2.800/τόνο η τιμή του κακαοβάλλανου, έφθασε μέχρι τα €9.500/τόνο - για να διορθώσει τελευταία** -, ενώ στα ύψη ανέβηκε και η τιμή για το Αιγίνης (τελευταία διαθεσίμη τιμή €23,8/κιλό).

Για το συγκεκριμένο ζήτημα - διεθνές πρόβλημα - λύση δεν μπορεί να εξευρεθεί άμεσα, ενόσω ως συνέπεια των κλιματικών συνθηκών οι τιμές του κακό παραμένουν στα ύψη. Πλην όμως, **όσον αφορά στο Αιγίνης, είναι ευθύνη και της πολιτικής ηγεσίας να εκπονεί έναν μακροπρόθεσμο σχεδιασμό για αναδιάρθρωση του παραγωγικού μοντέλου**, ανάλογα και με τις αναπόφευκτες αλλαγές (και όχι μόνον κλιματικές).

(*) Η θετική υποδοχή της εκδήλωσης, ως αποτέλεσμα έναυσμα για τακτικότερη επικοινωνία του ΣΕΒ με την κοινότητα, την ενεργότερη παρέμβαση του στο πολιτικό σύστημα, όπως και την αποτελεσματικότερη διαχείριση ζωτικών προβλημάτων (ενεργειακό, κόστος χρηματοδότησης, αμοιβές εργαζομένων).



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

**KANTE
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΑ ΑΥΓΑ ΠΙΝΔΟΣ ΣΤΗΡΙΖΟΥΝ ΤΗΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΗ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ ΤΗΣ ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗΣ ΜΟΥΣΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΒΟΣΤΩΝΗ

Την πρώτη πανεπιστημιακή διδασκαλία της ηπειρώτικης μουσικής στο Hellenic College Holy Cross της Βοστώνης στηρίζουν τα Ηπειρωτικά Αυγά Πίνδος, σε συνεργασία με τον δήμο Ιωαννινών. Από το επόμενο ακαδημαϊκό εξάμηνο, το

νέο μάθημα "Η Μουσική της Ηπείρου" θα διδάσκεται τόσο δια ζώσης, όσο και διαδικτυακά, ενώ η εταιρεία χρηματοδοτεί εξ ολοκλήρου το α' εξάμηνο του μαθήματος, προσφέροντας παράλληλα 4 υποτροφίες σε νέους από τα Γιάννενα.



Αριστερά προς δεξιά: Μηνάς Πασχόπουλος, συνεργάτης του Δημάρχου Ιωαννινών, Μυρτώ Φραγκούλη, Οικονομική Διευθύντρια, Ηπειρώτικα Αυγά, Θωμάς Μπέγκας, Δήμαρχος Ιωαννινών, Βασίλης Κώστας, μουσικός

SECRETCREIPE

Ο ιπτάμενος CEO

Ο ιπτάμενος CEO. Έτσι αποκαλούν τον συγκεκριμένο Έλληνα επικεφαλής μεγάλου ομίλου στον κλάδο, με έντονη δραστηριότητα και εκτός συνόρων - σε πολύ συγκεκριμένες χώρες. Βρίσκεται διαρκώς σε ένα αεροπλάνο και εποπτεύει τις εν Ελλάδι επιχειρήσεις του group, που διαρκώς αυξάνονται. Μάλιστα, οι πληροφορίες του FNB Daily αναφέρουν ότι οι μέτοχοι είναι απόλυτα ευχαριστημένοι μαζί του και σκοπεύουν να τον αναβαθμίσουν ακόμα περισσότερο.

Editorial

I shot the tariffs

Την ώρα του μεγάλου πανικού, μετά τις ανακοινώσεις Trump για τους δασμούς, είχα γράψει από την πρώτη στιγμή ότι ο Αμερικανός Πρόεδρος επιδιώκει, όχι να εφαρμόσει στην πράξη όσα εξήγγειλε, αλλά να προχωρήσει σε συμφωνίες ανά χώρα, ώστε να κάνει ευκολότερη τη ροή των αμερικανικών προϊόντων εκτός συνόρων. Και, μετά τις συμφωνίες με χώρες της νοτιοανατολικής Ασίας, οι δηλώσεις του μετά το deal με την Μεγάλη Βρετανία, χθες, περιγράφουν ακριβώς αυτό:

"Η συμφωνία περιλαμβάνει δισεκατομμύρια δολάρια αυξημένης πρόσβασης στη βρετανική αγορά για τις αμερικανικές εξαγωγές, καθώς το Ηνωμένο Βασίλειο θα μειώσει ή θα εξαλείψει πολλά μη δασμολογικά εμπόδια, που αποτελούσαν άδικες διακρίσεις εις βάρος των αμερικανικών προϊόντων". Συνεπώς, οι δασμοί των Ηνωμένων Πολιτειών στα βρετανικά προϊόντα θα παραμείνουν στο 10% και του Ηνωμένου Βασιλείου στα αμερικανικά, αναμένεται να συρρικνωθούν.

Στην ουσία, άπαντες κατανοούν ότι ο εμπορικός πόλεμος δεν βγάζει πουθενά.

Δεν συμφέρει κανέναν.

Ακόμα και η Κίνα, που πήγε σε μετωπική σύγκρουση με τις ΗΠΑ, ανακοινώνοντας υπέρογκους δασμούς για τα αμερικανικά προϊόντα, ξεκινά επίσημες διαπραγματεύσεις με την Ουάσινγκτον.

Το ίδιο θέλει και η Ευρωπαϊκή Ένωση, που ορθώς χθες - αλλά με πόση καθυστέρηση πάλι - ανακοίνωσε τα δικά της αντίμετρα. Μόνο έτσι άπαντες θα βγουν κερδισμένοι. Ειδικά αν ΗΠΑ και ΕΕ συνεργαστούν όσο περισσότερο γίνεται, απέναντι στην Κίνα. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr