



CROISSANT
SPECIALISTS



OLYMPIC FOODS
ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ



Η Olympic Foods φιλοξενεί τον

ARNAUD
LARHER

MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE

HORECA - GASTRONOMY LAB

Δευτέρα 16/2 | 13.15

13-16 Feb
2026

METROPOLITAN
EXPO

HO|RE|CA|
A WORLD CLASS TRADE SHOW

Βρείτε μας
στο **Hall 4**
περίπτερο **A07**



Leading the change

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

ΠΕΜΠΤΗ 05 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2264



• CARLSBERG GROUP

Τα... αναψυκτικά έφεραν διψήφια ανάπτυξη το 2025
- Η Ολυμπιακή Ζυθοποιία κέρδισε μερίδιο χάρη
σε Kaiser και Μύθος



• GOLDEN AGE CAPITAL - ΑΦΟΙ ΤΣΑΡΟΥΧΑ

Στα σκαριά και νέα συμφωνία - Σε ποιες χώρες
βλέπει επέκταση για τον Πρόεδρο



• ΑΒΓΑ ΒΛΑΧΑΚΗ

Ανεβαίνει στα €7 εκατ. το budget των επενδύσεων
για ενίσχυση της παραγωγής



• PERNOD RICARD HELLAS

Ενίσχυση μεριδίου το 2025, νέα καμπάνια
για την υπεύθυνη κατανάλωση

Editorial STOP... Επικρατείας

Debrief Συνταγματική ευκαιρία

Business Insight

Lamda Development: Προοίμιο
αναστροφής η χθεσινή
παράσταση στο ταμπλό

SecretRecipe

Ο Πρόεδρος και οι επόμενοι

Business Maker

- Μεγαλώνει και άλλο η ΕΠΟΕΣ
– Ποιες αλυσίδες θέλουν
να γίνουν μέλη
- Τί λέει ο Κάτσος για τα σενάρια
πώλησης της Paliria

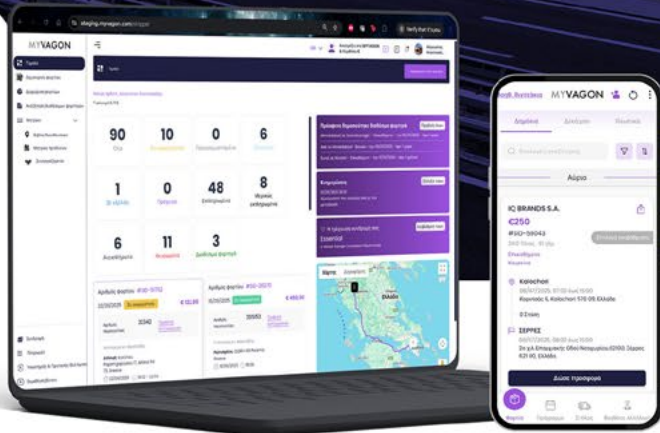
MYVAGON

Ψηφιοποίησε τη δρομολόγησή των φορτίων σου

**Ανέβασε το φορτίο μία φορά.
Συντόνισε τα πάντα.
Παρακολούθησε live.**

➤ Οργάνωσε όλους τους μεταφορείς σου σε μία ενιαία ψηφιακή πλατφόρμα, εξοικονόμησε χρόνο και μείωσε τα μεταφορικά κόστη.

Bonus: Γίνε μέλος δωρεάν στο MYVAGON Marketplace^{BETA} και απέκτησε άμεσα πρόσβαση σε 1.000+ μεταφορείς όταν χρειάζεσαι επιπλέον χωρητικότητα.



Σήμερα



➤ Ο κλασικός τρόπος

Αύριο



➤ Με την MYVAGON.COM

**ΜΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ, ΟΛΟΙ ΟΙ ΜΕΤΑΦΟΡΕΙΣ ΣΟΥ, ΕΣΥ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ.
» Αυτή είναι η MYVAGON**

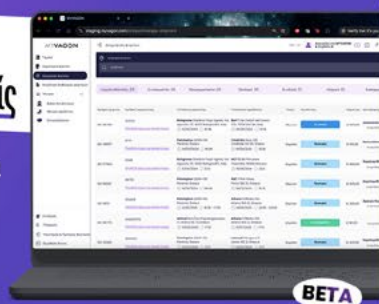
Δυσκολεύεσαι να βρεις μεταφορείς;

Επιπλέον χωρητικότητα, όποτε τη χρειάζεσαι.

Πρόσβαση στο MYVAGON Marketplace^{BETA}, την 1η ψηφιακή αγορά φορτίων στην Ελλάδα, με ένα συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο από 1.000+ μεταφορικές εταιρείες και ανεξάρτητους οδηγούς.

Βρες μεταφορείς γρήγορα, αναβάθμισε τα logistics σου και εξασφάλισε άμεση κάλυψη για τα φορτία σου — όλα μέσα από μία κεντρική πλατφόρμα.

**Άμεση πρόσβαση
σε 1.000+ μεταφορείς**



«Με την MYVAGON, έχουμε κεντρίκοποιήσει και ψηφιοποιήσει τη διαχείριση των μεταφορών μας. Έχουμε μειώσει τα τηλεφωνήματα, εξοικονομήσει χρόνο και βελτιώσει τον προγραμματισμό δρομολογίων σε όλο το δίκτυο μεταφορέων μας.»

Όλγα Τσάγκαρη – Υπεύθυνη Δρομολόγησης
ΒΙΚΟΣ- ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε.



Ξεκίνα να μεταφέρεις πιο έξυπνα τώρα



Επισκέψου την **MYVAGON.com**
& αναβάθμισε τα logistics σου

• GOLDEN AGE CAPITAL - ΑΦΟΙ ΤΣΑΡΟΥΧΑ ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΚΑΙ ΝΕΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ - ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΧΩΡΕΣ ΒΛΕΠΕΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΕΔΡΟ

Ενίσχυση δικτύου, άνοιγμα στο εξωτερικό και double digit growth, περιλαμβάνει η επόμενη μέρα της εισόδου της Golden Age Capital στην street food αλυσίδα "Ο Πρόεδρος" των αδελφών Τσαρούχα.

ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ

Κατά το τελευταίο τρίμηνο, ολοκληρώθηκε η λειτουργία της νέας, σύγχρονης και πλήρως καθετοποιημένης μονάδας επεξεργασίας κρέατος της εταιρείας, η οποία αναμένεται να στηρίξει τη στρατηγική ανάπτυξης. Η επένδυση ανήλθε σε €2 εκατ. και υλοποιήθηκε εντός έξι μηνών, ενώ η χρηματοδότηση προήλθε από την Golden Age Capital του Περικλή Μαζαράκη, καθώς είχε προσυμφωνηθεί πριν την είσοδο στο τελικό στάδιο, με βασική προϋπόθεση τη συμμετοχή του ως επενδυτή πλειοψηφίας - όχι κατασταστικής. Η νέα μονάδα επεξεργασίας κρέατος διαθέτει δυναμικότητα που υπερκαλύπτει τις ανάγκες του εγχώριου δικτύου, επιτρέποντας την επέκταση και εκτός συνόρων.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Η νέα παραγωγική υποδομή έχει σχεδιαστεί ώστε να εξυπηρετήσει την επέκταση σε επιπλέον 20 καταστήματα εντός Αττικής και 10 καταστήματα στην περιφέρεια, με στρατηγική έμφαση στα μεγάλα νησιά τα οποία αναμένεται να λειτουργήσουν σε βάθος τριετίας. Ήδη έχει εξασφαλιστεί κατάσταση στην Μύκονο, ενώ βρίσκεται σε εξέλιξη η επιλογή μεγάλου σημείου στο Ιόνιο, με επικρατέστερες περιοχές την Κεφαλονιά ή την Κέρκυρα. Παράλληλα, προβλέπεται η ανάπτυξη 2-3 καταστημάτων σε Θεσσαλονίκη, Λάρισα και Πάτρα. Σήμερα, "Ο Πρόεδρος" έχει 22 σημεία στην Αττική και ένα κατάστημα στην Ρόδο, με το σύνολο των σημείων να λειτουργούν με το μοντέλο δικαιόχρησης. Υπό το ίδιο μοντέλο αναμένεται να λειτουργήσουν και τα επόμενα που θα προστεθούν στο δίκτυο.

ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Ακόμα, στο πλαίσιο της διεθνούς στρατηγικής, εντός του 2027 προβλέπεται η είσοδος σε μία ευρωπαϊκή πρωτεύουσα, με την Γερμανία να αποτελεί βασική αγορά στόχο και πιθανές τοποθεσίες το Μόναχο ή τη Φρανκφούρτη. Παράλληλα, εξετάζεται η ανάπτυξη σε μία χώρα εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, με τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα ή τις Ηνωμένες Πολιτείες να βρίσκονται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος.



Περικλής
Μαζαράκης,
Managing
Partner,
Golden Age
Capital



ΤΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΖΕΙ ΕΩΣ ΤΟΝ ΙΟΥΝΙΟ

Σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, έως τον Ιούνιο προγραμματίζεται το άνοιγμα νέων καταστημάτων σε Μύκονο, Αρτέμιδα, Μενίδι και στην πλατεία Αγίας Ειρήνης. Ταυτόχρονα, το νέο σχήμα, η Golden Age Capital και οι αδελφοί Τσαρούχα, βρίσκονται κοντά σε συμφωνία για την εξαγορά αλυσίδας πέντε εταιρικών καταστημάτων, ενισχύοντας περαιτέρω το αποτύπωμα στον κλάδο.

NEO DEAL

Στο ίδιο πλαίσιο, εξετάζεται η δημιουργία δεύτερης εμπορικής ταμπέλας, θυγατρικής εταιρείας, με στόχο την κάλυψη διαφορετικών αγορών και γεωγραφικών περιοχών

χωρίς εσωτερικό κανιβαλισμό. Η υλοποίηση της συγκεκριμένης στρατηγικής τοποθετείται εντός του 2026.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ

Σε οικονομικό επίπεδο, το 2025 η αλυσίδα έκλεισε με κύκλο εργασιών €35 εκατ. και EBITDA €5,8 εκατ. Σε ορίζοντα τριετίας, ο στρατηγικός στόχος είναι ο διπλασιασμός των βασικών οικονομικών μεγεθών, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική του μοντέλου και τη δυνατότητα της επένδυσης να δημιουργήσει υπεραξία σε μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο επίπεδο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Leading the **change**

HO|RE|CA|

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ

• PERNOD RICARD HELLAS ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΤΟ 2025, ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ

Με αύξηση μεριδίου αγοράς το 2025, η Pernod Ricard Hellas συνεχίζει την ανοδική πορεία που καταγράφει σταθερά τα τελευταία τέσσερα χρόνια, σε μια αγορά που εισέρχεται πλέον σε φάση εξομάλυνσης μετά την έντονη προπανδημική άνθιση. Η συνολική εικόνα του κλάδου χαρακτηρίζεται σήμερα από υποτονικότητα και διορθωτικές κινήσεις, χωρίς ωστόσο να ανακόπτεται η δυναμική των ισχυρών παικτών, όπως εξήγησε ο CEO της Pernod Ricard Hellas, Mathieu Lambotte.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑΣ

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η εταιρεία επενδύει συστηματικά σε στρατηγικές που συνδυάζουν εμπορική ανάπτυξη και κοινωνική υπευθυνότητα. Κεντρικό ρόλο σε αυτή την προσέγγιση διαδραματίζει το πρόγραμμα Drink Once, Think Twice, πρωτοβουλία που στοχεύει στην προώθηση της υπεύθυνης κατανάλωσης αλκοόλ και στην ενίσχυση του δημόσιου διαλόγου γύρω από το θέμα. Το πρόγραμμα ξεκίνησε το καλοκαίρι και ενισχύθηκε τους επόμενους μήνες με στοχευμένες δράσεις και νέα λανσαρίσματα, μεταξύ των οποίων και ένα νέο απεριτίφ, που αποτιμάται ιδιαίτερα θετικά από την αγορά. Συνολικά, η πορεία αποτυπώνει ενίσχυση της θέσης της εταιρείας, τόσο σε απόλυτους όρους, όσο και σε σύγκριση με τη συνολική εικόνα του κλάδου.

Η στρατηγική της νέας καμπάνιας εστιάζει στη σαφή ανάδειξη των κινδύνων της υψηλής και υπερβολικής κατανάλωσης, ενώ το μήνυμά του προγράμματος βασίζεται στην ατομική ευθύνη και στη συνειδητή επιλογή, με στόχο την ενδυνάμωση του καταναλωτή.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ GEN Z

Σημαντικό στοιχείο της πρωτοβουλίας, όπως είπε ο κ. Lambotte, αποτελεί η ενεργή εμπλοκή της Gen Z, η οποία αναδεικνύεται σε βασικό μοχλό αλλαγής καταναλωτικών συμπεριφορών. Οι νεότερες γενιές εμφανίζονται περισσότερο ευαισθητοποιημένες απέναντι στην υπεύθυνη κατανάλωση, τάση που αποτυπώνεται και στη σταδιακή ενίσχυση των εναλλακτικών επιλογών.

NOLO

Η εταιρεία δεν περιορίζεται μόνο στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, αλλά ενθαρρύνει



Mathieu Lambotte, CEO, Pernod Ricard Hellas

ενεργά και την κατηγορία των προϊόντων χωρίς αλκοόλ ή χαμηλής περιεκτικότητας. Αν και η αγορά NoLo παραμένει ακόμη μικρή σε μέγεθος, παρουσιάζει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης, με τα προϊόντα 0% και low alcohol να κερδίζουν έδαφος στις προτιμήσεις των καταναλωτών.

PORTFOLIO

Σε διεθνές επίπεδο, το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας περιλαμβάνει brands και στρατηγικές επιλογές, όπως αυτή των NoLo προϊόντων, με την περαιτέρω εξέλιξή του να συνδέεται άμεσα με τη ζήτηση και τη δυναμική των νέων καταναλωτικών τάσεων.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• NESPRESSO PROFESSIONAL ΜΕ ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΚΑΦΕ ΣΤΗΝ HORECA 2026

Η Nespresso Professional συμμετέχει στην HORECA 2026 (13-16 Φεβρουαρίου, Metropolitan Expo, Hall 1, Stand B5), παρουσιάζοντας ανανεωμένες επαγγελματικές λύσεις καφέ για ξενοδοχεία, εστιατόρια και χώρους φιλοξενίας. Στο πλαίσιο της έκθεσης, θα αναδείξει νέες επαγγελματικές μηχανές και ολοκληρωμένες προτάσεις, σχεδιασμένες να καλύπτουν τις πραγματικές ανάγκες των επιχειρήσεων με έμφαση στην ποιότητα και την ευκολία χρήσης.

40 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Με αφορμή τα 40 χρόνια παρουσίας της Nespresso, λανσάρεται για περιορισμένο χρονικό διάστημα η ποικιλία Volluto σε επαγγελματική κάψουλα, προσφέροντας έναν ελαφρύ espresso με ισορροπημένο προφίλ. Παράλληλα, οι Coffee Experts της εταιρείας παρουσιάζουν στην πράξη πώς ο καφές μπορεί να αναβαθμίσει την εμπειρία φιλοξενίας σε όλα τα σημεία επαφής, αξιοποιώντας 21 ποικιλίες καφέ, επαγγελματικές μηχανές και υπηρεσίες δωρεάν υποστήριξης.

ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη βιωσιμότητα, μέσω δωρεάν προγράμματος συλλογής και ανακύκλωσης καψουλών και παροχής πιστοποίησης βιώσιμων πρακτικών. Οι επισκέπτες του περιπτέρου έχουν τη δυνατότητα να δοκιμάσουν τον Limited Edition Volluto, να γνωρίσουν το πλήρες χαρτοφυλάκιο καφέ και να ενημερωθούν για τις καινοτομίες της Nespresso Professional στον χώρο της HORECA.

SALES 360TM

Professional Sales Certification Program

Εισηγητές από την αγορά και την ακαδημαϊκή κοινότητα

Γ. Μπάλτας (Ο.Π.Α.) • Θ. Μαύρος (ΕΥ) • Π. Μπορέτος (Circana)
• Νίκη Συροπούλου (Founder | M&I) • Γιώργος Παππάς (ΟΕΒΔΠΔΕ)

Έναρξη

06 Φεβρουαρίου, 2026

Διάρκεια

9 Μήνες

Workshop Location

WEST SA, Χαλάνδρι

Ώρες Διδασκαλίας

200+ Ώρες



Κωνσταντίνος Καρυπίδης
Program Director

Υπό την αιγίδα:



Πληροφορίες / Εγγραφές

www.hischool.gr
2106390010

• **CARLSBERG GROUP**

ΤΑ... ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΑ ΕΦΕΡΑΝ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟ 2025 - Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΚΕΡΔΙΣΕ ΜΕΡΙΔΙΟ ΧΑΡΗ ΣΕ KAISER ΚΑΙ ΜΥΘΟΣ

Ισχυρή ανάπτυξη, κατά 17,7% σε όγκους και 18,8% σε αξία, εμφάνισε το 2025 η Carlsberg Group, χάρη κυρίως στην εξαγορά της Britvic, αφού σε οργανική βάση κατέγραψε πτώση 2% και 0,6% αντίστοιχα. Η πώση των οργανικών πωλήσεων αποδίδεται κυρίως στην απώλεια της διανομής της μπίρας San Miguel στο Ηνωμένο Βασίλειο από 1/1/2025, καθώς χωρίς αυτή την εξέλιξη υπήρξε οριακή άνοδος των εσόδων κατά 1,1%.

Σε ό,τι αφορά την κερδοφορία, τα λειτουργικά κέρδη ενισχύθηκαν κατά 22,7% (ή 5% σε οργανική βάση), ωστόσο η τελική κερδοφορία υποχώρησε.

Αναφορικά με την Ελλάδα, η Ολυμπιακή Ζυθοποιία κέρδισε μερίδιο αγοράς σε μία ελαφρώς πτωτική αγορά, με βασικούς οδηγούς την Kaiser και την Μύθος.

ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ Ο ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΜΠΥΡΑΣ & ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου, Jacob Aarup-Andersen, ανέφερε ότι "μέσα σε ένα απαιτητικό καταναλωτικό περιβάλλον, ενσωματώσαμε με επιτυχία την Britvic, προετοιμαστήκαμε για την ανάληψη μιας σημαντικής δραστηριότητας αναψυκτικών στην Κεντρική Ασία, πετύχαμε θετικά αποτελέσματα στις κατηγορίες ανάπτυξης και επιταχύναμε την ανάπτυξη στην Ινδία". Παράλληλα πρόσθεσε ότι επετεύχθη ουσιαστική αύξηση κερδοφορίας

χάρη και στην διατήρηση αυστηρής πειθαρχίας στο κόστος.

Για την εξαγορά της Britvic υπογράμμισε πως αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για τον όμιλο, ενισχύοντας τη θέση του στην αναπτυσσόμενη κατηγορία των αναψυκτικών, ενώ οδηγεί στη δημιουργία ενός μεγαλύτερου και διαφοροποιημένου χαρτοφυλακίου ποτών. Σύμφωνα με τον ίδιο, ο συνδυασμός μπίρας και αναψυκτικών ανοίγει νέες και ιδιαίτερα ελκυστικές ευκαιρίες τόσο για ανάπτυξη όσο και για δημιουργία αξίας.

DATA (σε δισ. δανέζικες κορώνες)

Πωλήσεις

2025: 89.095

2024: 75.011

EBITDA

2025: 18.784

2024: 15.781

Κέρδη προ φόρων

2025: 9.050

2024: 9.987

Καθαρά κέρδη

2025: 6.978

2024: 10.263

Τα μεγέθη ανά γεωγραφική περιοχή

Δυτική Ευρώπη

Πωλήσεις

2025: 51.651

2024: 38.081

Λειτουργικά κέρδη

2025: 7.382

2024: 5.274

Ασία

Πωλήσεις

2025: 19.274

2024: 20.466

Λειτουργικά κέρδη

2025: 4.467

2024: 4.632

Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη & Ινδία

Πωλήσεις

2025: 18.158

2024: 16.454

Λειτουργικά κέρδη

2025: 3.451

2024: 3.039

Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ (ΠΛΗΝ ΤΗΣ ΒΑΣΙΚΗΣ)

- premium μπίρες (εξαιρουμένης της San Miguel): +5% (μερίδιο 16%)
- αναψυκτικά: +3% (στην Δυτική Ευρώπη +5%) (μερίδιο 30%)
- μπίρες χωρίς αλκοόλ: +4% (μερίδιο 3%)
- Beyond Beer: -4% (μερίδιο 2%)

PREMIUM

Το premium portfolio ενισχύθηκε κατά 5%, ενώ ξεχώρισαν τόσο η Carlsberg (κυρίως σε Κίνα, Λάος, Ινδία, Σερβία και Ηνωμένο Βασίλειο), όσο και τοπικά premium brands όπως η Wind Flower Snow Moon στην Κίνα, η Pirinsko στην Βουλγαρία και η Zatecky στην Πολωνία. Επίσης οι όγκοι της Tuborg ενισχύθηκαν κατά 2% χάρη κυρίως στην ανάπτυξη που καταγράφηκε σε Κίνα, Ινδία, Καζακστάν και Νεπάλ. Τέλος ανάπτυξη 2% εμφάνισε η 1664 Blanc με τις αγορές της Ελβετίας, του Ηνωμένου Βασιλείου, της Πολωνίας, της Ουκρανίας και της Βουλγαρίας.

ΜΠΥΡΕΣ ΧΩΡΙΣ ΑΛΚΟΟΛ

Οι μπίρες χωρίς αλκοόλ αναπτύχθηκαν με ρυθμούς 4% σε όγκους, με την κατηγορία να επηρεάζεται αρνητικά από τους χαμηλούς όγκους στην Ουκρανία, καθώς χωρίς αυτήν, κατέγραψε ανάπτυξη 7%.

Την μεγαλύτερη ώθηση στην κατηγορία έδωσε η Δυτική Ευρώπη και αρκετές αγορές της περιοχής CEEI (Κεντρική & Ανατολική Ευρώπη και Ινδία) μεταξύ των οποίων η Γαλλία, η Φινλανδία, η Πολωνία, η Ελλάδα, η Σερβία και η Κροατία. Ξεχώρισαν οι alcohol free εκδόσεις των 1664 Blanc, Tuborg και Carlsberg, αλλά και τοπικά brands όπως οι:

- Tourtel Twist στην Γαλλία
- Zatecky στην Πολωνία
- Poretti στην Ιταλία
- Karhu στην Φινλανδία

ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΑ

Το μερίδιο των αναψυκτικών στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της Carlsberg διπλασιάστηκε χάρη στην εξαγορά της Britvic και



Jacob Aarup-Andersen, CEO, Carlsberg

φθάνει πλέον το 30% του συνολικού όγκου πωλήσεων. Η οργανική ανάπτυξη της κατηγορίας διαμορφώθηκε στο 3%, υποστηριζόμενη από τις αποστολές Pepsi στο Καζακστάν κατά το δ' τρίμηνο του 2025. Σημαντική ανάπτυξη εμφάνισε το portfolio της Pepsi σε Σουηδία και Ελβετία, καθώς επίσης και στο Λάος.

Αύξηση των όγκων κατά 4% καταγράφηκε στο Ηνωμένο Βασίλειο χάρη στις ισχυρές επιδόσεις του portfolio Pepsi (κυρίως της pepsi Max αλλά και των νέων προσθηκών, pepsi Treats και 7UP Pink Lemonade).

BEYOND BEER

Τέλος στην κατηγορία Beyond beer σημειώθηκε πτώση όγκων κατά 4%, χάρη στις συνεχιζόμενες αδύναμες επιδόσεις του Somersby.

GUIDANCE

Για τη φετινή χρονιά, η διοίκηση του Carlsberg Group δεν αναμένει σημαντικές μεταβολές στην καταναλωτική συμπεριφορά στις περισσότερες από τις αγορές που δραστηριοποιείται ο όμιλος.

Συνολικά εκτιμά ότι οι όγκοι θα είναι θετι-

κοί χάρη και στην ανάληψη άδειας διανομής της Pepsi σε Καζακστάν και Κιργιστάν, η οποία αναμένεται να προσθέσει περίπου 1,5% στην οργανική ανάπτυξη. Για την κερδοφορία δεν αναμένει κάποια συνεισφορά μέχρι να είναι έτοιμο το δικό της εργοστάσιο αναψυκτικών. Ακόμη αναμένει οργανική ανάπτυξη 2%-6% επί των λειτουργικών κερδών (MPM) του 2025, ύψους 13.996 εκατ. δανέζικων κορώνων.

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

POWERED BY **FN|USA**

• CHIPOTLE

ΒΛΕΠΕΙ ΜΗΔΕΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΦΕΤΟΣ, ΣΧΕΔΙΑΖΕΙ ΕΩΣ 370 ΝΕΑ ΑΝΟΙΓΜΑΤΑ

Αποτελέσματα τριμήνου που ξεπέρασαν τις εκτιμήσεις των αναλυτών ανακοίνωσε η Chipotle Mexican Grill, ωστόσο η επισκεψιμότητα στα εστιατόριά της μειώθηκε για 4ο συνεχόμενο τρίμηνο.

DATA Δ' Τρίμηνο (σε \$εκατ.)

Έσοδα

2025: 2.983

2024: 2.845

Καθαρά κέρδη

2025: 330,9

2024: 331,8

DATA 2025 (σε \$εκατ.)

Έσοδα

2025: 11.926

2024: 11.314

Καθαρά κέρδη

2025: 1.536

2024: 1.534

OUTLOOK

Για το 2026, η εταιρεία προβλέπει μηδενική ανάπτυξη στις πωλήσεις ιδίων καταστημάτων, στέλνοντας το μήνυμα ότι τα προβλήματα που αντιμετωπίζει δεν αναμένεται να εξαφανιστούν σύντομα.

Στελέχη της εταιρείας έχουν δηλώσει στο παρελθόν ότι παρατηρείται περιορισμός της καταναλωτικής δαπάνης σε όλες τις εισοδηματικές κατηγορίες, με τη μεγαλύτερη μεταβολή στη συμπεριφορά να καταγράφεται στους καταναλωτές χαμηλότερου εισοδήματος.

ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ

Τον τελευταίο χρόνο, η μετοχή της Chipotle έχει χάσει περίπου το 1/3 της αξίας της, μειώνοντας τη χρηματιστηριακή αποτίμηση της εταιρείας σε περίπου \$51 δισ. Ο ενθουσιασμός των επενδυτών για τη μετοχή υποχώρησε όταν η αλυσίδα άρχισε να ανακοινώνει συνεχή πτώση της επισκεψιμότητας στα εστιατόριά της.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

Για να επαναφέρει τους πελάτες, η Chipotle εστιάζει στη βελτίωση των λειτουργιών της και στην προσθήκη νέων προϊόντων στο μενού, αντί να βασιστεί σε εκπτώσεις. Τον Δεκέμβριο, προς το τέλος του τριμήνου, η εταιρεία παρουσίασε τα "protein cups", με στόχο να πείσει τους καταναλωτές που δίνουν έμφαση στην πρωτεΐνη να επισκέπτονται τα καταστήματα και για σνακ — όχι μόνο για μεσημεριανό ή δείπνο.

Η Chipotle προσπαθεί να αυξάνει τις τιμές του μενού με βραδύτερο ρυθμό από τον πληθωρισμό, με στόχο να προσελκύσει καταναλωτές που είναι ευαίσθητοι στις τιμές. Παράλληλα, η εταιρεία διαθέτει ισχυρή πελατειακή βάση υψηλών εισοδημάτων.

ΝΕΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ

Κατά τη διάρκεια του δ' τριμήνου, η Chipotle άνοιξε 132 εταιρικά καταστήματα και επτά εστιατόρια που λειτουργούν από διεθνείς συνεργάτες μέσω αδειοδότησης.

Συνολικά για το έτος 2025, αυτό μεταφράστηκε σε 334 εταιρικά καταστήματα και 11 διεθνή καταστήματα συνεργατών.

Για το 2026, η εταιρεία προβλέπει το άνοιγμα 350 έως 370 νέων εστιατορίων, συμπεριλαμβανομένων 10 έως 15 διεθνών καταστημάτων που θα λειτουργούν από αδειοδοτημένους συνεργάτες.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Η Chipotle ολοκλήρωσε ένα... ταραχώδες 2025 με ετήσια μείωση 1,7% στις πωλήσεις ιδίων καταστημάτων - την πρώτη ετήσια πτώση από το 2016.



Scott Boatwright,
Chief Executive Officer,
Chipotle Mexican Grill

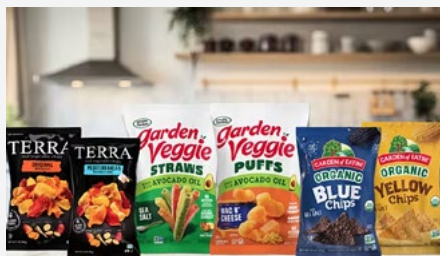
• HAIN CELESTIAL GROUP

ΠΩΛΗΤΗΡΙΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ SNACKS ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΑΣ ΑΜΕΡΙΚΗΣ ΕΝΑΝΤΙ \$115 ΕΚΑΤ.

Σε συμφωνία για την πώληση του τομέα snacks στη Βόρεια Αμερική στην καναδική εταιρεία παραγωγής snack, Snackraptors, κατέληξε η Hain Celestial Group. Ο τομέας snacks της Hain Celestial στην Βόρεια Αμερική αντιστοιχούσε στο 22% των συνολικών πωλήσεων της και στο 38% των πωλήσεων της στην Βόρεια Αμερική, κατά το οικονομικό έτος 2025, ωστόσο η συμβολή του στα κέρδη ήταν πολύ περιορισμένη. Η εταιρεία διευκρίνισε ότι οι υπόλοιπες δραστηριότητές της στην Βόρεια Αμερική είναι σημαντικά πιο κερδοφόρες, με περιθώρια κερδών σε χαμηλά διψήφια ποσοστά και μικτά περιθώρια που ξεπερνούν το 30%.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

Η συμφωνία, αξίας \$115 εκατ. περιλαμβάνει δημοφιλή εμπορικά σήματα όπως τα Garden Veggie Snacks, Terra chips και Garden of Eatin' snacks. Τον Μάιο του 2025, η εταιρεία ξεκίνησε



στратηγική ανασκόπηση του χαρτοφυλακίου της σε συνεργασία με την Goldman Sachs & Co, με στόχο την επίτευξη βιώσιμης ανάπτυξης και τη βελτίωση της αξίας για τους μετόχους.

ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΕ ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στο εξής, η Hain Celestial θα επικεντρώνει τις δραστηριότητές της στην Βόρεια Αμερική σε βασικές κατηγορίες προϊόντων, όπως το τσάι, το γιαούρτι, τα τρόφιμα για βρέφη και παιδιά, καθώς και τα προϊόντα προετοιμασίας γευμάτων. Στα γνωστότερα εμπορικά σήματα της



Alison Lewis,
Πρόεδρος
και Διευ-
θύνουσα
Σύμβου-
λος, Hain
Celestial

εταιρείας στην Βόρεια Αμερική σε αυτές τις κατηγορίες περιλαμβάνονται τα τσάγια Celestial Seasonings, το γιαούρτι The Greek Gods, η σειρά Earth's Best Organic για βρέφη και παιδιά, καθώς και τα βιολογικά μαγειρικά έλαια Spectrum Organic. Η Alison Lewis, Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της Hain Celestial, δήλωσε ότι "η πώληση του τομέα snacks αποτελεί ένα αποφασιστικό πρώτο βήμα για να ενισχύσουμε τη στρατηγική μας εστίαση σε κατηγορίες και πλατφόρμες σε βασικές αγορές, όπου μπορούμε να αξιοποιήσουμε στο μέγιστο τις ισχυρότερες οργανωτικές μας δυνατότητες. Τα έσοδα από τη συναλλαγή θα χρησιμοποιηθούν για τη μείωση του δανεισμού, ενισχύοντας τη χρηματοοικονομική θέση της εταιρείας και το προφίλ μόχλευσής της."

• WALMART

ΕΣΠΑΣΕ ΤΟ ΦΡΑΓΜΑ ΤΟΥ \$1 ΤΡΙΣ. ΣΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ, ΜΠΗΚΕ ΣΤΟ... CLUB ΤΩΝ BIG TECH

Η Walmart έγινε ο πρώτος retailer παγκοσμίως που ξεπέρασε σε κεφαλαιοποίηση το \$1 τρις., καθώς τον τελευταίο χρόνο η μετοχή ενισχύθηκε κατά σχεδόν 26%, φέρνοντάς την στην ίδια κατηγορία με τεχνολογικούς κολοσσούς, όπως η Nvidia και η Alphabet. Την τελευταία δεκαετία, η μετοχή της Walmart έχει σημειώσει άνοδο 468%, έναντι 264% του δείκτη S&P 500.

ΕΚΤΟΠΙΣΕ ΤΗΝ ASTRAZENECA

Το τελευταίο ορόσημο για την εταιρεία ήρθε μόλις δύο εβδομάδες αφότου η Walmart πήρε τη θέση της βρετανικής φαρμακοβιομηχανίας AstraZeneca στον Nasdaq-100, ο οποίος φιλοξενεί τις πολυτιμότερες μη χρηματοοικονομικές εταιρείες. Η εταιρεία έχει επενδύσει δυναμικά στην Τεχνητή Νοημοσύνη, διοχετεύοντας δισεκατομμύρια δολάρια στην αυτοματοποίηση της εφοδιαστικής της αλυσίδας, με στόχο να διατηρεί



John Furner,
President
and CEO,
Walmart

τα καταστήματά της καλύτερα εφοδιασμένα με πιο φρέσκα προϊόντα και να βελτιώνει τους χρόνους παράδοσης, καθώς οι καταναλωτές δείχνουν ολοένα μεγαλύτερη προτίμηση στις online αγορές τροφίμων. "Έχουν περάσει από το να είναι απλώς ο τοπικός λιανοπωλητής με καλές τιμές στο να αγκαλιάσουν πραγματικά την τεχνολογία. Πρόκειται για έναν τεράστιο ψηφιακό μετασχηματισμό που έχει πραγματοποιήσει η εταιρεία τα τελευταία πέντε χρόνια", δήλωσε ο Eric Clark, επικεφαλής επενδύσεων της Accuvest Global Advisors.

Η... ΕΚΛΕΚΤΗ ΛΙΣΤΑ ΤΩΝ 10

Η Walmart εντάσσεται πλέον στο κλειστό club των αμερικανικών εταιρειών με απότιμηση άνω του \$1 τρις., στο οποίο περιλαμβάνονται οι:

- Nvidia: 4,5
- Alphabet: 4,1
- Apple: 3,9
- Microsoft: 3,1
- Amazon: 2,6
- Meta: 1,8
- Broadcom: 1,6
- Tesla: 1,6
- Berkshire Hathaway: 1

Η Walmart αναδεικνύεται ως "νέος γίγαντας της Τεχνητής Νοημοσύνης", χάρη στο πόσο αποτελεσματικά ενσωματώνει την τεχνολογία στις λειτουργίες της - από τη μείωση του κόστους των προϊόντων έως την αύξηση του μεριδίου της στην καταναλωτική δαπάνη - σύμφωνα με τον Brian Mulberry, ανώτερο διαχειριστή χαρτοφυλακίου πελατών στην Zacks Investment Management.

• **NESTLE**

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΣΕ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΒΑΣΙΚΟΥΣ ΠΥΛΩΝΕΣ - ΝΕΕΣ ΑΝΑΚΛΗΣΕΙΣ ΒΡΕΦΙΚΟΥ ΓΑΛΑΚΤΟΣ

Ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος της Nestle σχεδιάζει στρατηγική αναδιάρθρωση με στόχο να επαναπροσδιορίσει τη λειτουργία του πολυδιάστατου πολυεθνικού ομίλου γύρω από τέσσερις βασικές κατηγορίες προϊόντων, ανέφερε σχετικό ρεπορτάζ των Financial Times, επικαλούμενο πηγές με γνώση του θέματος.

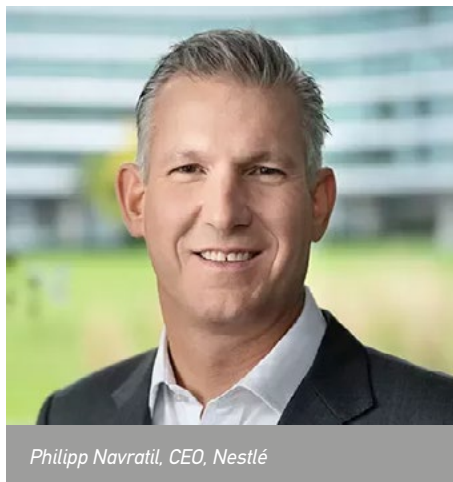
Σύμφωνα με αυτό, ο Philipp Navratil, ο οποίος ανέλαβε τα καθήκοντά του πέρυσι μετά την απομάκρυνση του προκατόχου του, προετοιμάζεται να οργανώσει την εταιρεία γύρω από 4 νέους πυλώνες:

- καφέ
- προϊόντα φροντίδας κατοικίδιων
- διατροφή και υγεία
- τρόφιμα και snacks

ΣΤΟΧΕΥΣΗ

Ο Navratil επιδιώκει να ενισχύσει τη στρατηγική εστίαση της εταιρείας, θέτοντας ενδεχομένως προς επανεξέταση τμήματα μιας επιχειρηματικής αυτοκρατορίας που εκτείνεται από βιταμίνες και τροφές για κατοικίδια έως καφέ, ζαχαρώδη προϊόντα, εμφιαλωμένο νερό και πολλά ακόμη.

Η ελβετική εταιρεία, ανακοίνωσε τον Οκτώβριο ότι θα προχωρήσει σε περικοπή 16.000 θέσεων εργασίας — ή περίπου στο 5,8% των 277.000 εργαζομένων της — εντός του 2025.



Philipp Navratil, CEO, Nestlé

Ο Navratil ανέλαβε τη θέση του σε μια περίοδο κατά την οποία η Nestle δυσκολεύεται να διατηρήσει τη δυναμική της, εν μέσω παγκόσμιας οικονομικής επιβράδυνσης που έχει ωθήσει τους καταναλωτές προς φθηνότερες εναλλακτικές επιλογές.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΒΑΣΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΑΣ

Σήμερα, η Nestle είναι οργανωμένη με βάση γεωγραφικές περιοχές - Αμερική, Ευρώπη, Ασία, Ωκεανία και Αφρική - καθώς και σε έξι κατηγορίες που εσωτερικά αποκαλούνται "στρατηγικές επιχειρηματικές μονάδες", σύμφωνα με τους Financial Times. Οι τέσσε-

ρις νέες ομάδες προϊόντων θα μπορούσαν να αποτελέσουν τη βάση για μια επίσημη αναδιοργάνωση σε επίπεδο ομίλου, προσθέτει το δημοσίευμα.

ΑΝΑΚΑΛΕΙ ΝΕΑ ΠΑΡΤΙΔΑ

Στο μεταξύ η εταιρεία ανακοίνωσε χθες ότι, διευρύνει τις ανακλήσεις βρεφικού γάλακτος σε νέα παρτίδα των προϊόντων της μάρκας Guigoz αφού η Γαλλία μείωσε το ανώτατο όριο περιεκτικότητας της τοξίνης κερουλίδη.

Η Ευρωπαϊκή Υπηρεσία για την Ασφάλεια των Τροφίμων (EFSA) συνέστησε την περασμένη Δευτέρα την μείωση στο ήμισυ του επιτρεπόμενου ορίου της τοξίνης που περιέχεται στα βρεφικά γάλατα. Η κερουλίδη, η οποία μπορεί να προκαλέσει ναυτία και εμετό, έχει ανιχνευθεί στα συστατικά που προέρχονται από εργοστάσιο της Κίνας που προμηθεύει πολλές εταιρείες παραγωγής βρεφικού γάλακτος, ανάμεσά τους η Nestlé και οι γαλλικές Danone και Lactalis, προκαλώντας την ανάκληση προϊόντων σε δεκάδες χώρες και την ανησυχία των γονέων. "Καθώς οι μέθοδοι για την ανάλυση της κερουλίδης έχουν εξελιχθεί, ανακαλούμε οικειοθελώς παρτίδα του βρεφικού γάλακτος Guigoz επιπλέον των παρτίδων που έχουν ήδη ανακληθεί", γράφει στην ανακοίνωσή της η Nestlé.

• **PIZZA HUT**

ΕΡΧΕΤΑΙ ΛΟΥΚΕΤΟ ΣΕ 250 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Περίπου το 4% καταστημάτων της Pizza Hut στις ΗΠΑ θα κατεβάσει ρολά μέσα στο τρέχον εξάμηνο, στο πλαίσιο συνεχιζόμενης αναθεώρησης της τοποθέτησης και της στρατηγικής της αλυσίδας, όπως δήλωσε ο Οικονομικός Διευθυντής της Yum Brands, Ranjith Roy.

HUT FORWARD

Τα επερχόμενα κλεισίματα στις ΗΠΑ αποτελούν μέρος του προγράμματος "Hut Forward", δήλωσε ο Roy σε αναλυτές κατά τη διάρκεια ενημέρωσης για τα αποτελέσματα δ' τριμήνου του 2025. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει "δυναμικό μάρκετινγκ, εκσυγχρονισμό ορισμένων τεχνολογικών και συμφωνιών franchise και την παροχή μιας εφάπαξ συνεισφοράς από την Yum για την υποστήριξη δράσεων μάρκετινγκ", σύμφωνα με τον CFO της Yum.

Διευκρίνισε, δε, ότι θα κλείσουν σημεία ότι

τα κλεισίματα που δεν έχουν υψηλές επιδόσεις. Το κλείσιμο 250 καταστημάτων ισοδυναμεί περίπου με 4% του συνολικών καταστημάτων στις ΗΠΑ, σημαντική μείωση για brand του συγκεκριμένου κλάδου.

Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΤΟΥΡΚΙΑΣ

Η Yum έχει δαπανήσει σημαντικά ποσά στη διαδικασία επανατοποθέτησης της Pizza Hut — \$36 εκατ. το 2025, συμπεριλαμβανομένων \$32 εκατ. στο τέταρτο τρίμηνο. Ο αριθμός των καταστημάτων της αλυσίδας παγκοσμίως μειώθηκε από 20.225 στο τέλος του 2024 σε 19.974 στο τέλος του 2025. Πολλά από αυτά τα διεθνή κλεισίματα προέκυψαν από τον τερματισμό στις αρχές του 2025 της συμφωνίας master franchising της αλυσίδας με τον διαχειριστή στην Τουρκία, με αποτέλεσμα το κλείσιμο 254 καταστημάτων Pizza Hut στην εν λόγω χώρα.



Ranjith Roy,
CFO, Yum
Brands



• **MONDELEZ**

ΟΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ ΕΦΕΡΑΝ ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΒΟΥΤΙΑ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΤΟ 2025

Σταθερές πωλήσεις παρουσίασε η Mondelez International το 2025, ωστόσο οι πρωτοφανείς αυξήσεις στην τιμή του κακάο επηρέασαν την κερδοφορία της, με τους καταναλωτές να στρέφονται προς φθηνότερες εναλλακτικές επιλογές σε σχέση με τα ακριβότερα snacks και είδη σοκολάτας της πολυεθνικής. Τα καθαρά έσοδα αυξήθηκαν κατά 5,8% λόγω της αύξησης των οργανικών καθαρών εσόδων κατά 4,3%, των αυξημένων καθαρών εσόδων από την εξαγορά της Enivirh και της θετικής επίδρασης από τις συναλλαγματικές ισοτιμίες.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ...

Ανά κατηγορία η ανάπτυξη πέρυσι διαμορφώθηκε ως εξής:

- Μπισκότα και snacks: +0,8% [-1,7% οι όγκοι]
- Σοκολάτα: +11,4% [-7,5% οι όγκοι]
- Τσίχλες και ζαχαρωτά: +2,8% [-2,3% οι όγκοι]

...ΚΑΙ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ

Ανά γεωγραφική περιοχή η εικόνα του 2025 είχε ως εξής:

- Ευρώπη: +8,6% [-3,7% οι όγκοι]
- Β. Αμερική: -1,9% [-2,7% οι όγκοι]
- Ασία, Ωκεανία, Μέση Ανατολή & Αφρική: +5,7% [-2,1% οι όγκοι]
- Λατινική Αμερική: +4,6% [-3,2% οι όγκοι]

ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ 8%

Πάντως η ανάπτυξη της εταιρείας οφείλεται αποκλειστικά στις ανατιμήσεις των προϊόντων της, οι οποίες κατά μέσο όρο διαμορφώθηκαν στα επίπεδα του 8% ενώ η μείωση των όγκων ήταν 3,7%. Η Mondelez είχε προχωρήσει σε αρκετές αυξήσεις τιμών για να προφυλαχθεί από το εκτόξευση του κόστους

κακάο το 2024, ωστόσο αυτή η στρατηγική αποξένωσε τους καταναλωτές που είναι ευαίσθητοι στον πληθωρισμό και προσέχουν τον οικογενειακό τους προϋπολογισμό, οδηγώντας σε χαμηλότερους όγκους πωλήσεων της Mondelez International.

DATA (σε \$εκατ.)

Πωλήσεις

2025: 38.537

2024: 36.441

Λειτουργικά κέρδη

2025: 3.548

2024: 6.345

Κέρδη προ φόρων

2025: 3.014

2024: 6.261

Καθαρά κέρδη

2025: 2.466

2024: 4.623

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΔΑΠΑΝΩΝ

Οι καταναλωτές στις ΗΠΑ, εκτός από το ότι περιορίζουν τις δαπάνες για προαιρετικά αγαθά λόγω αυξανόμενου κόστους ζωής, αναζητούν επίσης πιο υγιεινές επιλογές snack, καθώς γίνονται πιο προσεκτικοί στην πρόσληψη πρωτεΐνης και ζάχαρης, αναγκάζοντας τις εταιρείες συσκευασμένων τροφίμων να επανεξετάσουν τα χαρτοφυλάκια τους.

GUIDANCE

Η εταιρεία αναμένει ότι η οργανική αύξηση καθαρών εσόδων για το 2026 θα κυμανθεί μεταξύ 0% και 2%, ενώ τα ετήσια κέρδη σε προσαρμοσμένη βάση αναμένεται να κινηθούν στο εύρος 0%-5%.



Dirk Van de Put,
Chairman and
Chief Executive
Officer, Mondelez
International



• METRO ΑΕΒΕ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΣΤΑ SOCIAL MEDIA AWARDS 2025

Τέσσερις διακρίσεις απέσπασε στα Social Media Awards η METRO.

- **Gold βραβείο στην κατηγορία Best in Supermarkets & Grocery Retail** για την υποψηφιότητα "My market on TikTok". Με πρωτότυπα βίντεο και σύγχρονες προσεγγίσεις, το brand κατάφερε να αυξήσει σημαντικά την απήχσή του, ενισχύοντας τη σύνδεσή του με τις νεότερες γενιές
- **Gold βραβείο στην κατηγορία Best in B2B** για την υποψηφιότητα "Πετυχαίνουμε μαζί" των METRO Cash & Carry. Μέσα από την ανανεωμένη vidcast σειρά, με δυναμικές συζητήσεις και πρακτικές ιδέες, η εταιρεία ανέδειξε την εξειδίκευση και την ηγετική της θέση στη χονδρική πώληση, προσφέροντας έναν σύγχρονο τρόπο ενημέρωσης στους επαγγελματίες του κλάδου
- **Gold βραβείο στην κατηγορία Best Use of Spotify** για την υποψηφιότητα "METRO Cash & Carry: Πετυχαίνουμε μαζί - The Podcast". Ένα καινοτόμο podcast format που αξιοποίησε αποτελεσματικά το Spotify για τη μεταφορά γνώσης, εμπειριών και πραγματικών ιστοριών από τον χώρο της εστίασης
- **Bronze βραβείο στην κατηγορία Best Use of Branded Content for Creators** για τη συνεργασία "My market x Fanis Labropoulos". Η συνεργασία με τον Φάνη Λαμπρόπουλο αξιοποίησε τη δύναμη του branded content, δημιουργώντας ιδιαίτερα δημοφιλή και engaging βίντεο στα social media

• **ΑΒΓΑ ΒΛΑΧΑΚΗ**

ΑΝΕΒΑΙΝΕΙ ΣΤΑ €7 ΕΚΑΤ. ΤΟ BUDGET ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Την απόφαση να ανοίξει τον επενδυτικό της βηματισμό, αυξάνοντας αντίστοιχα και το σχετικό κονδύλι, έχει λάβει η διοίκηση της Αβγά Βλαχάκη, προκειμένου να ανταποκριθεί στην αύξηση της ζήτησης.

Όπως δηλώνει στο Fnb Daily η Γενική Διευθύντρια της εταιρείας, Ελένη Μιχελάκη, για τη φετινή χρονιά έχει τεθεί στόχος για αύξηση παραγωγής κατά 20% γεγονός που, με τη σειρά, του ανεβάζει και το ύψος των σχεδιαζόμενων επενδύσεων από τα €5 στα €7 εκατ. Οι επενδύσεις έχουν διετή χρονικό ορίζοντα και είναι κατά κύριο λόγο παραγωγικού χαρακτήρα καθώς αφορούν κατά κυρίως νέους θαλάμους τόσο στα Λεύκτρα Βοιωτίας, όσο και στο Οροπέδιο Δομοκού, για αύξηση δυναμικότητας και

στις τρεις κατηγορίες (αυγά αχυρώνα, βιολογικά, ελευθέρως βοσκή) που διαθέτει στην αγορά. Στο επενδυτικό πρόγραμμα περιλαμβάνονται επίσης και κάποιες παρεμβάσεις στο κομμάτι της συσκευασίας.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	EBIT
2024: 18.243	2024: 1.991
2023: 17.222	2023: 1.963
2022: 14.771	2022: 602

Κέρδη προ φόρων

2024: 1.951
2023: 1.898
2022: 556

ρα εκτιμάται ότι διαμορφώθηκε και το EBITDA. Τη μεγαλύτερη αύξηση της τάξης του 30% εμφάνισε η κατηγορία των αυγών αχυρώνα η οποία άλλωστε, είναι και αυτή που κερδίζει ολοένα και μεγαλύτερο έδαφος στο σύνολο της αγοράς, με ανάπτυξη που αγγίζει το 70%, τροφοδοτούμενη κυρίως από τις επενδύσεις που πραγματοποιούν σε επίπεδο private label τα super market.

ΠΑΡΑΘΥΡΟ ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΚΩΔΙΚΟΥΣ ΣΤΟ Β' ΕΞΑΜΗΝΟ

Επιπλέον, μέσα στο 2026 και, πιθανότατα, στο δεύτερο εξάμηνο, είναι πολύ πιθανόν η Αβγά Βλαχάκη να εμπλουτίσει τη γκάμα της με νέους κωδικούς, δίχως πάντως για την ώρα η εταιρεία να δίνει περισσότερες λεπτομέρειες. Σε γενικές γραμμές πάντως, διοίκηση της εταιρείας κάνει λόγο για μια αγορά που βρίσκεται σε πολύ καλό φεγγάρι καθώς το - απενοχοποιημένο και απαλλαγμένο από τους πολλούς διατροφικούς μύθους του παρελθόντος - αυγό, αποτελεί ένα υψηλής διατροφικής αξίας τρόφιμο και μια σχετικά οικονομική πηγή πρωτεΐνης.

Γιάννης Τσατσάκης

yannis@notice.gr



Γιάννης Βλαχάκης, Πρόεδρος Αβγά Βλαχάκη

ΑΝΩ ΤΟΥ 15% Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟ 2025

Αν και η επεξεργασία των στοιχείων δεν έχει ακόμα ολοκληρωθεί, το 2025, σύμφωνα με την κα Μιχελάκη, έκλεισε με αύξηση αρκετά πάνω από 15%, τόσο στους όγκους, όσο και στην αξία πωλήσεων, ψηλότερα δηλαδή από το 14,5% με το οποίο, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, έτρεξε το σύνολο της αγοράς, ενώ ελαφρώς υψηλότε-

• **COFFEE BERRY**

ΜΠΗΚΕ ΣΤΟ ΜΑΡΟΚΟ, ΑΝΟΙΞΕ ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΟ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ ΤΗΣ ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗΣ ΤΟ 2025

Έτος ενισχυμένης επιχειρηματικής δραστηριότητας αποτέλεσε για την Coffee Berry το 2025, με έμφαση στη γεωγραφική επέκταση, τη λειτουργική αναβάθμιση και τον εμπλουτισμό του προϊόντικού της χαρτοφυλακίου. Η εταιρεία συνέχισε τη στρατηγική ανάπτυξής της, τόσο στην ελληνική, όσο και στη διεθνή αγορά, ενισχύοντας τη θέση της στον κλάδο της οργανωμένης εστίασης καφέ.

ΔΙΚΤΥΟ

Σε επίπεδο δικτύου, η Coffee Berry πραγματοποίησε την είσοδό της στην αγορά του Μαρόκου, εγκαθιδρύοντας το πρώτο της κατάστημα στη χώρα και διευρύνοντας τη διεθνή της παρουσία. Παράλληλα, ενίσχυσε το αποτύπωμά της στην Ελλάδα με νέα καταστήματα σε αστικές περιοχές της Αττικής, καθώς και με νέα σημεία σε τουριστικούς προορισμούς. Η χρονιά ολοκληρώθηκε με τη λειτουργία καταστήματος στο Αεροδρόμιο της Βουδαπέστης, ενισχύ-

οντας την παρουσία της σε χώρους αυξημένης επιβατικής κίνησης και διεθνούς προβολής.

ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ

Ταυτόχρονα, επένδυσε στη λειτουργική της εξέλιξη, προχωρώντας σε ενεργειακή αναβάθμιση των κεντρικών της γραφείων στον Άλιμο, με στόχο τη βελτίωση της ενεργειακής αποδοτικότητας και τη δημιουργία σύγχρονων υποδομών, εναρμονισμένων με τις αρχές βιώσιμης ανάπτυξης.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στο επίπεδο προϊόντων, το 2025 χαρακτηρίστηκε από την παρουσίαση του Aramosa Specialty Coffee – Low Caffeine, μιας premium ποικιλίας καφέ με φυσικά χαμηλή καφεΐνη, η οποία λανσαρίστηκε για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά από αλυσίδα street café. Παράλληλα, η Coffee Berry προχώρησε σε νέα λανσαρίσματα και limited επιλογές, διεύρυνε τη γκάμα



gluten-free προϊόντων σε συνεργασία με τη Schär και εμπλούτισε τις γλυκές και αλμυρές προτάσεις της.

Κατά τη διάρκεια της χρονιάς υλοποιήθηκαν επίσης συνεργασίες επικοινωνιακού και δημιουργικού χαρακτήρα, ενισχύοντας τη διαφοροποίηση της εταιρείας στο σημείο πώλησης. Παράλληλα, συνεχίστηκαν δράσεις εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, με στήριξη οργανισμών κοινωνικού και υγειονομικού χαρακτήρα, καθώς και η χορηγική συνεργασία με την ΕΠΟ.

• ΗΠΑ

ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΕΤΙΚΕΤΕΣ ΓΙΑ... 100% ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΑ ΚΡΑΣΙΑ

Δύο νομοθέτες της Καλιφόρνια κατέθεσαν νομοσχέδιο που στοχεύει στην επιβολή της επισήμανσης "100% προέλευσης ΗΠΑ" για τα κρασιά που φέρουν την ένδειξη "Αμερικανικά", από το 75% που είναι σήμερα το ισχύον ελάχιστο ποσοστό.

Το νομοσχέδιο υποστηρίζεται από διάφορους εμπορικούς συλλόγους, μεταξύ των οποίων η Επιτροπή Σταφυλιών του Lodi, ο Σύνδεσμος Καλλιεργητών Σταφυλιού της Καλιφόρνια (CAWG) και οι Οικογενειακοί Οινοποιοί της Καλιφόρνια, που εκπροσωπούν μικρούς παραγωγούς. Η Natalie Collins, Πρόεδρος της CAWG, σημειώνει ότι η Καλιφόρνια ήδη εφαρμόζει τον κανόνα του 100% στα κρασιά με ένδειξη "Καλιφόρνια", και η επέκταση αυτής της απαίτησης στα κρασιά με ένδειξη "Αμερικανικό" αποτελεί λογικό βήμα προς όφελος των καταναλωτών.

ΣΤΟΧΟΣ

Στόχος του νομοσχεδίου είναι η διασφάλιση της διαφάνειας και της ποιότητας. Όπως τονίζει η βουλευτής Rhodesia Ransom, η επισήμανση πρέπει να αντικατοπτρίζει με ακρίβεια την προέλευση του προϊόντος. Ο συνάδελφός της Damon Connolly προσθέτει ότι η ποιό-

τητα του αμερικανικού κρασιού υπονομεύεται όταν ένα μπουκάλι που φέρει την ένδειξη "Αμερικανικό" περιέχει εισαγόμενο κρασί χαμηλού κόστους, ενώ η GinaLisa Tamayo, Πρόεδρος των Οικογενειακών Οινοποιών της Καλιφόρνια, επισημαίνει ότι οι καταναλωτές αξίζουν να υποστηρίζουν τους τοπικούς παραγωγούς και τις θέσεις εργασίας που δημιουργούν.

ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ

Το νομοσχέδιο προβλέπει μεταβατική περίοδο, με εφαρμογή για κρασιά που θα εμφιαλωθούν από 1η Ιουλίου 2027, δίνοντας στους παραγωγούς χρόνο να προσαρμοστούν. Σύμφωνα με τους υποστηρικτές του, ο στόχος δεν είναι η απαγόρευση εισαγωγών ή η παρέμβαση στις τιμές, αλλά η ενίσχυση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών. Η Καλιφόρνια, που αντιμετωπίζει φαινόμενα υπερπαραγωγής, με εγκαταλειμμένους ή ξεριζωμένους αμπελώνες, επιδιώκει να διασφαλίσει ότι τα προϊόντα που φέρουν την ένδειξη "Αμερικανικό" θα είναι 100% αμερικανικής προέλευσης, υποστηρίζοντας παράλληλα τους τοπικούς οινοπαραγωγούς και τις μικρές επιχειρήσεις.



SME
D A I L Y

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

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

Με την αξιοπιστία της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

• Debrief •

ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Οικονομικές προκλήσεις; Πάμπολλες. Τεχνολογικές; Ακόμα περισσότερες. Γεωπολιτικές; Δεν χρειάζεται καν αναφορά. Προσθέτουμε δημογραφικό, κλιματική αλλαγή, μετανάστευση και πολλά ακόμη, και έχουμε μια εξαιρετικά ασταθή συνθήκη. Σε αυτή τη συνθήκη, όμως, καλούμαστε να πορευθούμε.

Τις τελευταίες ημέρες άνοιξε, με επιλογή του Πρωθυπουργού, το ζήτημα της Συνταγματικής Αναθεώρησης. Και διαβάζω δεξιά, αριστερά για τους σχεδιασμούς των κομμάτων με βάση την εξέλιξη αυτή.

Να ξεκινήσω διευκρινίζοντας ότι δεν έχω να καταθέσω καμία "άποψη" για το ελληνικό Σύνταγμα. Για τον ίδιο ακριβώς λόγο που δεν θα κατέθετα "άποψη" για την επίθεση συντριπτικού κατάγματος. Όταν για κάτι απαιτείται επιστημονική γνώση, ή έστω βαθιά γνώση, οι "απόψεις" των δημοσιολογούντων δεν προσφέρουν και τίποτα, κατά τη γνώμη μου.

Ένα το κρατούμενο. Πάμε στο δεύτερο. Τί είναι το Σύνταγμα; "Σύνταγμα είναι ο θεμελιώδης νόμος της Πολιτείας, που ορίζει από τη μια πώς συγκροτείται και πώς ασκείται η κρατική εξουσία και, από την άλλη, ποια είναι τα σπουδαιότερα δικαιώματα που οι πολίτες μπορούν να ασκήσουν έναντι πάντων", σύμφωνα με τον καθηγητή Συνταγματικού Δικαίου, Νίκο Κ. Αλιβιζάτο. Περισσότερα [εδώ](#). Δηλαδή; Όπως το αντιλαμβάνομαι εγώ, το Σύνταγμα είναι με απλά λόγια η συμφωνία που κάνουν πολλοί άνθρωποι για το πώς θα ζουν μαζί, χωρίς να ασφυκτιούν, αλλά και χωρίς να κάνει ο καθένας ό,τι του κατέβει.

Και πάμε στο τρίτο. Με δεδομένες τις προκλήσεις που περιγράφουμε στην αρχή του σημειώματος, η Συνταγματική Αναθεώρηση είναι μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία να δοθούν απαντήσεις σε υφιστάμενα αλλά και διέξοδα σε μελλοντικά κρίσιμα ζητήματα. Εί-

ναι, επίσης, μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για τα όλα τα κόμματα να επιδείξουν ωριμότητα και να αναβαπτιστούν στη συνείδηση των πολιτών. Υφίσταται κρίση εμπιστοσύνης προς κόμματα και θεσμούς; Αμφισβητούν οι πολίτες τη σχέση τους με το Κράτος; Μια ματιά σε διάφορες δημοσκοπήσεις και έρευνες, δίνει την απάντηση. Η Συνταγματική Αναθεώρηση μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να δώσει το σύνθημα προς την κοινωνία ότι το κοινοτικό σύστημα έχει αλλάξει σελίδα. Ότι δρα με βάση τις τεράστιες ανάγκες της εποχής. Ακόμα, όμως, και για λόγους αυτοσυντήρησης θα ήταν χρήσιμο να συνηνοηθεί, αφήνοντας στην άκρη τυχόν μικροκομματικές διελκυστίνδες άλλων εποχών, που δεν λένε τίποτα πια στους πολίτες.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ ΚΑΙ ΑΛΛΟ Η ΕΠΟΕΣ – ΠΟΙΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΜΕΛΗ

Σε διαδικασία... διεύρυνσης βρίσκεται η ΕΠΟΕΣ. Μετά τον Πρόεδρο, η Ελληνική Ένωση Επιχειρήσεων Οργανωμένης Εστίασης είναι σε συζητήσεις με 4-5 αλυσίδες καφεστίασης, που ενδιαφέρονται να ενταχθούν στην ομπρέλα του φορέα. Σύμφωνα με έγκυρες πηγές, ανάμεσά τους είναι η L'Artigiano του Χρήστου Βιτσιάνου, τα Burger King (εκτός αεροδρομίου) και Pizza Hut, που εκπροσωπούνται στην Ελλάδα από την PHC του Λύσανδρου Ιωάννου, τα Coffee Berry και το Bread Factory.

Πρόκειται για brands με ειδικό βάρος στην αγορά και ευρύ δίκτυο καταστημάτων. "Η ανάγκη να ακουστεί όσο πιο δυνατά γίνεται η φωνή της οργανωμένης εστίασης στα κέντρα λήψης αποφάσεων φαίνεται να είναι πιο μεγάλη από ποτέ", σημειώνουν οι ίδιες πηγές, τονίζοντας πως ο κλάδος πιέζεται σημαντικά το τελευταίο διάστημα, σε αντίθεση με την αίσθηση, που καλλιεργείται περί γεμάτων μαγαζιών. Σπεύδουν δε να προσθέσουν: "Όσο μεγαλώνει το μπλοκ, τόσο δυναμώνει η φωνή. Και στην αγορά,

όλοι γνωρίζουν ότι, χωρίς κρίσιμη μάζα, παρεμβάσεις δεν γίνονται". Σύμφωνα με πληροφορίες, το προεδρείο της ΕΠΟΕΣ σκοπεύει να ζητήσει συνάντηση με τα αρμόδια κυβερνητικά στελέχη, προκειμένου να επαναφέρει το αίτημα μείωσης του ΦΠΑ. Και αυτό, γιατί θεωρεί ότι ήρθε η ώρα και των επιχειρήσεων, που έχουν πιεστεί αρκετά το τελευταίο διάστημα, να λάβουν κάποιο μέτρο στήριξης, όπως έπραξε η κυβέρνηση με τους μισθωτούς..

ΤΙ ΛΕΕΙ Ο ΚΑΤΣΟΣ ΓΙΑ ΤΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΤΗΣ PALIRIA

Για την Paliria πολλά λέγονται και ακόμα περισσότερα γράφονται. Όμως, όσοι συνομιλούν με τον Βασίλη Κάτσο, περιγράφουν μια εικόνα πολύ πιο καθαρή από τα σενάρια. Η εταιρεία τρέχει με διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης, τα νούμερα είναι ισχυρά και το επιχειρηματικό πλάνο προχωρά κανονικά, παρά τις διεθνείς πιέσεις και τους δασμούς. Η Paliria έχει ολοκληρώσει επενδύσεις €25 εκατ. ευρώ και βρίσκεται, σύμφωνα με ανθρώ-

πους που γνωρίζουν, στην καλύτερη φάση της μέχρι σήμερα. Ο Βασίλης Κάτσο δεν κρύβει πως το θέμα πώλησης του ποσοστού, που διατηρεί στην εταιρεία, είναι στο τραπέζι. Ωστόσο, δεν βιάζεται, αλλά κοιτά το επόμενο στάδιο με ψυχραιμία. Ως μια φυσική εξέλιξη, με δεδομένο την επενδυτική φύση της εταιρείας VNK Capital, που έχει οικοδομήσει μετά την αποχώρηση από την Pharmathen. "Θα ήταν σκόπιμο να πάμε στο επόμενο στά-

διο, αλλά χωρίς βιασύνη", είναι η φράση που επαναλαμβάνεται. Αν υπάρξει πρόταση, θα πρέπει να αντικατοπτρίζει την πραγματική αξία της εταιρείας – όχι μόνο αριθμητικά, αλλά και στρατηγικά. Ο Κάτσο δεν λειτουργεί ως fund. Δεν έχει πίεση επιστροφών. Θέλει να ανακυκλώνει τις επενδύσεις του, όταν υπάρχει ωριμότητα. Και, όπως λέει χαρακτηριστικά στους συνομιλητές του, "αν πουλούσα την Paliria, θα την ξαναγόραζα"...

Business Insight

LAMDA DEVELOPMENT: ΠΡΟΟΙΜΙΟ ΑΝΑΣΤΡΟΦΗΣ Η ΧΘΕΣΙΝΗ ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ ΣΤΟ ΤΑΜΠΛΟ

Ακόμη μία, πολλοστή, συνεδρίαση με άνοδο για το Χρηματιστήριο Αθηνών, που πιθανότατα αύριο Παρασκευή (6/2) θα κλείσει άλλη μία εβδομάδα με θετικό πρόσημο. Σερί οκτώ εβδομάδων, με τον Γενικό Δείκτη, πλέον στην περιοχή των 2.400 μονάδων.

Με αυξημένες συναλλαγές, υψηλό τζίρο η συνεδρίαση, με 2-3 περιπτώσεις μετοχών εισηγμένων που δεν πέρασαν απαράτηρητες. Μία εξ' αυτών, κατά γενική εκτίμηση ήταν της Lamda Development και αυτό λόγω της πρότερης υποαπόδοσης της μετοχής έναντι της αγοράς.

Ωστόσο, η χθεσινή παράσταση στο χρηματιστηριακό ταμπλό ήταν θεαματική, τόσο ως προς την συναλλακτική δραστηριότητα, όσο για το ποσοστό μεταβολής, το μεγαλύτερο από κάθε άλλου large cap του FTSE25. Στο εύρος των €7,06-€7,59 ευρώ, το σύνολο των εντολών που ξεπέρασαν το ένα εκατομμύριο (σε απόλυτο αριθμό μετοχών) στην κατά πολλούς πιο μεστή συνεδρίαση μετά της Τετάρτης 24 Σεπτεμβρίου 2025. Ορόσημο, καθώς - τότε - η μετοχή με άνοδο 4,84% είχε ενισχυθεί έως τα €7,82 (τελική τιμή στα €7,80). Τεχνικά (διagramματικά) η συγκεκριμένη περιοχή (€7,80 - €8) θεωρείται, από τους αναλυτές make or break, που εάν διασπασθεί ανοδικά ενεργοποιείται μηχανισμός με έκταση προς τιμές των €9 και άνω. Πρόκειται για τιμές που είχαν καταγραφεί Ιούλιο-Ιούλιο 2019, δηλαδή για μακροπρόθεσμο σχηματισμό.

Εύλογο το ερώτημα, εάν συντρέχουν επιχειρηματικοί, οικονομικοί, επενδυτικοί λόγοι για να εξελιχθεί η αναστροφή (χρηματιστηριακά) της μετοχής της Lamda

Development. Κατ' αρχήν να γίνει σαφές πως στην χθεσινή συνεδρίαση υπήρξε μία ένδειξη- συνεπώς δεν αρκεί για να έχει κάποιος σαφέστερη εικόνα- πλην όμως ήταν ισχυρή, από πολλές απόψεις, και για αυτό την παρουσιάζουμε σήμερα.

Στα €1,316 δισ. η χρηματιστηριακή αξία του ομίλου, με ένα από τα σημεία αναφοράς (σύγκρισης) τα €12.300/τ.μ. στην παραθαλάσσια ζώνη του Ελληνικού, δεύτερο τις επενδύσεις ύψους €1,1 δισ. και 1 έως 2 joker που σύμφωνα με αναλυτές μπορούν να κάνουν την διαφορά, το 2026. Ήδη, το χαρτί είναι στις επιλογές contrarian παικτών και διορατικών επενδυτών οι οποίοι- κατά κανόνα- πρωτοτοποθετούνται από αρκετά χαμηλότερες τιμές.

Δύο σημαντικές παράμετροι, η μετοχή είναι σε διαπραγμάτευση με discount 22%-23% έναντι της αγοράς (άρα θεωρητικά έχει περισσότερες πιθανότητες για μεταβολή μεγαλύτερη στην συνέχεια του 2026/ξεκάθαρη δυνητική overweight περίπτωση). Η άλλη αφορά στο γνωστό ως execution risk- τροχοπέδη τα τελευταία χρόνια, στην οποία προσπάθεια ανόδου της μετοχής. Για τους αναλυτές, είναι ένα από τα κλειδιά που θα μπορούσε να...ξεκλειδώσει την χρηματιστηριακή άνοδο της τιμής, συνακόλουθα τη μεγέθυνση του ομίλου (σε όρους αποτίμησης).

Η συμφωνία με το ION Group, τον Αύγουστο 2025, η διάθεση του 2% του μ.κ. στον Andrea Pignataro λειτουργούν ως game changer, μόνο που στην περίπτωση ανάπτυξης ενός τόσο μεγάλου project απαιτεί εύλογο χρόνο ωρίμανσης. Προφανώς, ο Andrea Pignataro δεν ήρθε Ελλάδα για να εγγράψει υποαξίες τουναντίον- άλλ-

λωςτε το goodwill που συνοδεύει τον μεγιστάνα του fintech αποτελεί εγγύηση για τις επενδύσεις του.

Η ιταλική εταιρεία τεχνολογίας χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, έχει αποκτήσει γη για την δημιουργία Διεθνούς Κέντρου Έρευνας & Καινοτομίας εντός του Ελληνικού. Η ανάπτυξη θα γίνει σε δύο διακριτές περιοχές του Ελληνικού και θα καλύπτει συνολική μέγιστη επιτρεπόμενη δόμηση περίπου 250 χιλ. τ.μ. θα περιλαμβάνει τουλάχιστον 50 χιλ. τ.μ. χώρων γραφείων, ένα αμφιθέατρο 1.000 θέσεων σχεδιασμένο για διεθνείς εκδηλώσεις, καθώς και έως 200 χιλ.τ.μ. οικιστικών αναπτύξεων για τη στέγαση των επαγγελματιών του ION Group. Το συνολικό τίμημα της συναλλαγής που θα εισπράξει η Lamda Development ανέρχεται σε €450 εκατ., δηλαδή στο 1/3 της τρέχουσας αποτίμησης της, σχέση που εντάσσει την εισηγμένη στην κατηγορία των undervalued stocks. Το συνολικό μέγεθος της επένδυσης εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει το €1,5 δισ. στην διάρκεια ανάπτυξής του (ολοκλήρωση προβλέπεται έως το 2030). Επιπλέον, στο πλαίσιο της συμφωνίας, ο ιταλικός θα αποκτήσει ίδιες μετοχές (που αντιπροσωπεύουν ποσοστό 2% του μ.κ. της Lamda Development) ένδειξη της εμπιστοσύνης στο project του Ελληνικού.

Ως insighter επιχειρήσαμε σήμερα να καταγράψουμε το χθεσινό γεγονός, που κατά την εκτίμησή μας ενδέχεται να διαφοροποιήσει προς αισθητά καλύτερη, την επενδυτική/χρηματιστηριακή προοπτική της εισηγμένης για το 2026.

Με την - σχεδόν - βεβαιότητα πως θα επανέλθουμε, από υψηλότερα επίπεδα τιμών.

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



• **DAMAVANT**

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΕ ΤΗΝ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΟΥ 2026 ΓΙΑ ΤΗΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΤΟΜΑΤΑ

Την τιμολογιακή πολιτική για τη βιομηχανική τομάτα για το 2026 ανακοίνωσε η Damavand, βασισμένη στις διεθνείς συνθήκες της αγοράς, το κόστος παραγωγής και τις ανάγκες του κλάδου. Η πολιτική αυτή διαμορφώνεται μετά από αξιολόγηση του διεθνούς εμπορικού περιβάλλοντος και των συνθηκών ανταγωνισμού, δημιουργώντας ένα σταθερό και συνεκτικό πλαίσιο συνεργασίας με προοπτική πέρα από μία μόνο καλλιεργητική περίοδο, όπως αναφέρεται. Κεντρικός άξονας αποτελεί η στήριξη Ελλήνων παραγωγών που επενδύουν συστηματικά στη βιομηχανική τομάτα, με έμφαση στη συνέπεια, τις μακροχρόνιες συνεργασίες και τη σταδιακή ανάπτυξη της καλλιέργειας.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η έγκαιρη ανακοίνωση των όρων συνεργασίας ενισχύει



τον προγραμματισμό και την ασφάλεια των παραγωγών, ενώ η συνολική στρατηγική της εταιρείας υπογραμμίζει τη σημασία της αξιοπιστίας και της σταθερότητας στην εφοδιαστική αλυσίδα. Παράλληλα, η Damavand παραμένει προσανατολισμένη στην παραγωγή προϊόντων από βιομηχανική τομάτα που προέρχεται αποκλειστικά από Έλληνες παραγωγούς, ενισχύοντας την ταυτότητα των προϊόντων της και συμβάλλοντας στη συστηματική ανάπτυξη του ελληνικού αγροδιατροφικού τομέα με θετικό αποτύπωμα σε τοπικό και εθνικό επίπεδο.

SECRETCREIPE

Ο Πρόεδρος και οι επόμενοι

Η επένδυση του Golden Age Capital στην αλυσίδα εστιατορίων, Ο Πρόεδρος, επισημοποιήθηκε με τον πλέον επίσημο τρόπο, την Παρασκευή, 16 Ιανουαρίου, οπότε και έπεσαν οι σχετικές υπογραφές (σας είχαμε ενημερώσει σχετικά από αυτή εδώ τη στήλη). Και, όπως πληροφορούμαστε, έπονται και άλλες επενδύσεις από το fund στον κλάδο. Stay tuned...

Editorial

STOP... Επικρατείας

Δεν ξέρω τις πλήρεις λεπτομέρειες του μπιφ μεταξύ της Δημήτρου Καλαμαριάς και της Διοίκησης του Υπερταμείου. Ξέρω ότι ο καθγός γίνεται για την αξιοποίηση της εκεί Μαρίνας, με την Χρύσα Αράπογλου να μιλάει για ξεπούλημα και τον Γιάννη Παπαχρήστου να δηλώνει ότι η Μαρίνα Αρετσούς δεν πωλείται, και πως "η διαγωνιστική διαδικασία που είναι σε εξέλιξη αφορά την αξιοποίηση και αναβάθμιση της μέσω σύμβασης παραχώρησης διάρκειας τουλάχιστον 35 ετών. Οι υφιστάμενες υποδομές αλλά και όσες κατασκευαστούν από τον παραχωρησιούχο αποτελούν και θα παραμείνουν περιουσιακά στοιχεία του Ελληνικού Δημοσίου". Και πολλά άλλα, τα οποία δεν έχει νόημα να αναφέρω εδώ. Θέλω, όμως, να σταθώ σε κάτι πολύ συγκεκριμένο, που είπε η κυρία Αράπογλου:

Ότι θα προσφύγει για τρίτη φορά στο Συμβούλιο της Επικρατείας για τη Μαρίνα Αρετσούς, αν το Υπερταμείο δεν ματαιώσει - καλά διαβάσατε - τον διαγωνισμό.

Σημειώνω ότι ο συγκεκριμένος διαγωνισμός είναι διεθνής - όχι ότι ένας απλός διαγωνισμός θα έπρεπε να ματαιωθεί, για να μην παρεξηγηθώ.

Δεν είμαι νομικός, αλλά με το φτωχό μου το μυαλό, μήπως - λέω, μήπως - θα πρέπει να μπει ένας κόφτης στον αριθμό των προσφυγών στο ανώτατο δικαστήριο για την ίδια επένδυση, και, μάλιστα, από τον ίδιο προσφεύγοντα; Διότι γνωρίζουμε πολύ καλά τί συμβαίνει στην Ελλάδα με τις προσφυγές εναντίον κάθε είδους επενδύσεων και διαγωνισμών. Πόσες και πόσο μεγάλες καθυστερήσεις φέρνουν και τί σημαίνει αυτό στο κόστος και, κατ'επέκταση, τη βιωσιμότητα του εκάστοτε project.

Ξέρω ότι θα αρχίσουν διάφοροι να λένε ότι έτσι καταλύεται η δημοκρατία και όλα γίνονται για το κεφάλαιο, και διάφορα άλλα τέτοια. Η πραγματικότητα, όμως, είναι ότι, κάποια στιγμή σώνει με τις προσφυγές!

Α, και κάτι ακόμα:

Το Δημοτικό Συμβούλιο Καλαμαριάς έχει αποφασίσει - με ταξύ άλλων - την οργάνωση τοπικού δημοψηφίσματος, "που εκκρεμεί", όπως είπε η Δήμαρχος.

Κατά τ' άλλα, όλα καλά.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr