

**Η αλήθεια είναι
ότι το νερό μας
φιλτράρεται
από τη φύση.
Εκεί όπου ανήκει.**



Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Καθαρό. Σαν την αλήθεια.

arrena.gr   arrena.water



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

ΤΡΙΤΗ 22 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2396



• ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ

Έλλειμμα 20.000 τόνων και χαμηλά αποθέματα για τη φέτα – Ισχυρή ανάπτυξη για το ελληνικό γιαούρτι



• DON DON GREECE

Οι προοπτικές μετά τη συνεργασία με την Lidl
- Στο ραντάρ η Ελλάδα για δημιουργία hub του ομίλου Bimbo



• ΑΜΑΛΘΕΙΑ

Η διασπορά πελατολογίου και συσκευασιών έφερε ανάπτυξη 2,8% παρά τη σφικτή αγορά ελιάς



• ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Βλέπει επιστροφή στην ανάπτυξη φέτος, στοχεύοντας σε τζίρο €8,5 εκατ.

Editorial
I'm sorry Dave...

Debrief
Θα δένουμε τα σκυλιά με τα λουκάνικα;

Business Maker

- Η νέα... απειλή για το ελληνικό ελαιόλαδο
- Γιατί δυσκολεύουν τα deals στα τρόφιμα

SecretRecipe

Ο Σίμος Τριανταφύλλου
ετοιμάζει το νέο Balcony
στο Κουκάκι

Business Insight

Τα mid caps
που προσέλκυσαν
την προσοχή
των διαχειριστών
ξένων funds

26-28 ΣΕΠ 2026
ΤΕΧΝΟΠΟΛΗ
ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ



**Η μεγάλη γιορτή
του καφέ!**

**ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ
ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 210 5242100 • www.athenscoffeefestival.gr • sales@forumsa.gr

HO|RE|CA

artoza

Global Pack

FOODTECH

LOGISTICS
EXPO

 truck
van

**ATHENS
COFFEE
FESTIVAL**

WORLD OF
Beer

A-Z **SNACKS** **COFFEE** **PSHTO** **PACK INSIGHTS** **DAIRY** **MEATPLACE** Supply Chain & Logistics

FORUM
TOTAL SOLUTIONS

 **Κατασκευές
Προϊκτόν**

 Υπηρεσίες

 Εκδηλώσεις

 ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ

• ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ

ΕΛΛΕΙΜΜΑ 20.000 ΤΟΝΩΝ ΚΑΙ ΧΑΜΗΛΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗ ΦΕΤΑ – ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ

Έλλειμμα περίπου 20.000 τόνων στην παραγωγή φέτας προκαλεί η μείωση της παραγωγής πρόβειου γάλακτος, σε μια περίοδο κατά την οποία οι εξαγωγές ενισχύονται κατά περίπου 7% και τα αποθέματα των βιομηχανιών βρίσκονται σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα, όπως ανέφερε στο Συνέδριο του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων, ο Πρόεδρος της Ελληνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Φέτας, Μιχάλης Σαράντης.

Την ίδια στιγμή, ισχυρή εξαγωγική δυναμική εμφανίζει το ελληνικό γιαούρτι, με τις εξαγωγές του να έχουν υπερδιπλασιαστεί την τελευταία τριετία, σύμφωνα με τον Πρόεδρο του ΣΕΒΓΑΠ, Χρήστου Αποστολόπουλου.

ΑΠΩΛΕΙΕΣ 600.000 ΖΩΩΝ

Ο κ. Σαράντης ανέφερε ότι το πρόβλημα του ζωικού κεφαλαίου εκτείνεται σε βάθος περίπου 15 ετών. Στο παρελθόν οι καταγραφές είχαν φτάσει να εμφανίζουν ακόμη και 17 εκατ. αιγοπρόβατα, έναντι περίπου 8 εκατ. ζώων που εκτιμάται ότι υπάρχουν σήμερα, με τις στρεβλώσεις στις καταγραφές να έχουν δημιουργήσει ζητήματα που συνδέονται, μεταξύ άλλων, με τον ΟΠΕΚΕΠΕ και τις επιδοτήσεις ζωοτροφών.

Η κατάσταση επιβαρύνθηκε περαιτέρω την τελευταία διετία από τις ζωνοδόσους. Οι συνολικές απώλειες υπολογίζονται σε 500.000-600.000 ζώα, ενώ μόνο στην Μυτιλήνη εκτιμάται ότι θανατώθηκαν περίπου 80.000.

Ως αποτέλεσμα, η παραγωγή πρόβειου γάλακτος υπολογίζεται ότι έχει μειωθεί κατά περίπου 80.000 τόνους, δημιουργώντας έλλειμμα περίπου 20.000 τόνων στην παραγωγή φέτας.

ΧΑΜΗΛΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ & ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ

Η πίεση εντείνεται από την πορεία των εξαγωγών φέτας, που φέτος αυξάνονται κατά περίπου 7%. Τα αποθέματα των βιομηχανιών βρίσκονται σε πολύ χαμηλά επίπεδα και εκτιμάται ότι ενδέχεται να μην επαρκέσουν έως το τέλος του έτους, καθώς η ζήτηση από το εξωτερικό παραμένει ισχυρή.

Οι ανατιμήσεις έχουν ήδη ξεκινήσει και αναμένονται νέες εφόσον αυξηθεί περαιτέρω το κόστος της πρώτης ύλης. Εάν η τιμή παραγωγού για το γάλα κινηθεί από περίπου €1,50 προς €1,80, εκτιμάται ότι η τιμή της φέτας μπορεί να διαμορφωθεί στα €15-€16, από περίπου €12-€13. Η βασική επιβάρυνση προέρχεται από το γάλα, ενώ το ενεργει-



Χρήστος Αποστολόπουλος, Πρόεδρος ΣΕΒΓΑΠ - Μιχάλης Σαράντης, Πρόεδρος ΕΔΟΦ

ακό κόστος έχει μικρότερη βαρύτητα. Οι υψηλότερες τιμές οδηγούν παράλληλα μέρος της κατανάλωσης προς τα λευκά τυριά, μεταξύ άλλων από αγελαδινό ή κατσικίσιο γάλα, τα οποία διατίθενται σε χαμηλότερες τιμές.

ΣΤΗ ΔΙΕΤΙΑ Η ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η ανασύσταση των κοπαδιών αποτελεί βασική προϋπόθεση για την αποκατάσταση της παραγωγής, σύμφωνα με τον κ. Σαράντη. Ήδη διατηρούνται περισσότερα αρνιά για την ανανέωση του ζωικού κεφαλαίου, ενώ δεύτερη δυνατότητα αποτελούν οι εισαγωγές ζώων, με την προϋπόθεση ότι πληρούνται οι απαιτήσεις που συνδέονται με τις φυλές και την παραγωγή φέτας.

Η επιστροφή της παραγωγής πρόβειου γάλακτος στα επίπεδα πριν από την ευλογία εκτιμάται ότι θα απαιτήσει τουλάχιστον δύο χρόνια, ενώ εξακολουθούν να καταγράφονται μεμονωμένα κρούσματα όπως εκτιμά. Παράλληλα, επισήμανε την ανάγκη μεγαλύτερης παρουσίας γεωπόνων και κτηνιάτρων στις παραγωγικές μονάδες και συντονισμένης κρατικής στρατηγικής για την ανασύσταση του ζωικού κεφαλαίου.

ΔΙΠΛΑΣΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ

Ισχυρότερη αναπτυξιακή εικόνα παρουσιάζει το ελληνικό γιαούρτι. Οι εξαγωγές, όπως είπε ο κ. Αποστολόπουλος, έχουν υπερδι-

πλασιαστεί την τελευταία τριετία, ενώ σε ετήσια βάση καταγράφεται άνοδος περίπου 40%. Παράλληλα, οι εκτιμήσεις που παρουσιάστηκαν τοποθετούν την ανάπτυξη της παγκόσμιας αγοράς έως το 2030 περίπου στο 49%.

Βασικό ζήτημα για τον ελληνικό κλάδο παραμένει, ωστόσο, η προστασία της ταυτότητας του προϊόντος. Το γιαούρτι που παράγεται στην Ελλάδα εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύει μόλις το 6% των προϊόντων που κυκλοφορούν διεθνώς ως ή με αναφορά σε "Greek yogurt", καθώς παραγωγικοί εκτός Ελλάδας χρησιμοποιούν αντίστοιχες αναφορές στην ονομασία ή την παρουσίασή τους.

Για την αντιμετώπιση του ζητήματος έχουν πραγματοποιηθεί δικαστικές κινήσεις, με θετικές αποφάσεις για την ελληνική πλευρά σε επιμέρους υποθέσεις, ενώ εξετάζονται περαιτέρω δυνατότητες θεσμικής και νομικής προστασίας. Από την πλευρά του κλάδου επισημαίνεται ότι απαιτείται συνολικότερη αντιμετώπιση και σαφέστερο πλαίσιο για τη χρήση του όρου "Greek yogurt".

Ιδιαίτερη περίπτωση αποτελούν οι ΗΠΑ, μία από τις σημαντικότερες αγορές της κατηγορίας, όπου ισχύει διαφορετικό νομικό και κανονιστικό πλαίσιο. Η προστασία της ελληνικής αναφοράς και η ενίσχυση της παρουσίας των προϊόντων ελληνικής παραγωγής αποτελούν βασικά ζητήματα για την περαιτέρω εξαγωγική ανάπτυξη της κατηγορίας.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

ΝΕΕΣ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ

ΝΕΑ
ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

ΙΔΙΟΣ
ΤΟΠΟΣ

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ
& ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΔΥΝΑΜΙΚΗ

16/18
ΟΚΤ
2026

ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



LOGISTICS EXPO & TRANSPORTS ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ο ΙΣΧΥΡΟΣ ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ



Managing Supply Chain Networks

ΜΑΖΙ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ



ΜΑΖΙ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ



ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ



FORUM S.A.
Member of NürnbergMesse Group

ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ
ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

HOIREICA

foodexpo Greece

oenotelia

xenia

artoza

Global Pack

FOODTECH

LOGISTICS EXPO

truck van expo

ATHENS COFFEE FESTIVAL

WORLD OF BEER

AZ

SNACK COFFEE

ΨΗΤΟ

PACK INSIGHTS

DAIRY

MEATPLACE

Supply Chain & Logistics

FORUM TOTAL SOLUTIONS

Κατασκευές Περιπτώσεων

Υψηλότητες

Εκδηλώσεις

Εκτυπώσεις

• ΤΕΜΠΗ-ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 10% ΣΤΟ ΟΚΤΑΜΗΝΟ ΜΕ ΚΙΝΗΤΗΡΙΟ ΔΥΝΑΜΗ ΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ - ΑΝΑΒΑΘΜΙΖΕΙ ΤΙΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΓΙΑΟΥΡΤΙΟΥ ΚΑΙ ΚΕΦΙΡ

Διψήφια ανάπτυξη, της τάξης του 10%, διατηρεί στο οκτάμηνο του 2026 η Τέμπη-Ελληνικά Προϊόντα Γάλακτος, με τις εξαγωγές να δίνουν τον τόνο αντισταθμίζοντας την υστέρηση της ελληνικής αγοράς. Όπως δηλώνει στο FNB Daily ο συνιδιοκτήτης της επιχείρησης, Νίκος Τάχας, το 7% προέρχεται από τους αυξημένους όγκους πωλήσεων ενώ το 3% από τις ανατιμήσεις. "Σίγουρα μας ικανοποιεί το γεγονός ότι η ανάπτυξή μας συνοδεύεται ή, για την ακρίβεια, προέρχεται κατά κύριο λόγο από την αύξηση του τονάζ πωλήσεων", υπογραμμίζει, κάτι που δεν είναι αυτονόητο στην δύσκολη περίοδο που διανύει ο κλάδος.

ΣΚΛΗΡΟΣ Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΓΑΛΑ

"Υπάρχει πρόβλημα επάρκειας πρώτης ύλης, κάτι που αποτυπώνεται και στην τιμή του πρόβειου γάλακτος που επιδεικνύει ξανά ανοδικές τάσεις ενόψει της νέας περιόδου", προσθέτει, επιβεβαιώνοντας τα νούμερα της τάξης των €1,90 που ακούγονται στην αγορά. Πέρα από το κόστος, υπάρχει και ο ανταγωνισμός για την πρώτη ύλη με τα περισσότερα τυροκομεία να επεκτείνουν στο βαθμό που μπορούν τις ζώνες γάλακτος.

"Σε αυτό το περιβάλλον, εμείς προσπαθούμε να διατηρήσουμε... τα κεκτημένα ενώ προχωράμε και σε νέες συνεργασίες με συνεταιρισμούς. Θεωρώ πως δε θα έχουμε πρόβλημα", αναφέρει ο κ. Τάχας, εξηγώντας ότι οι ανάγκες της εταιρείας φτάνουν τους 2.500 τόνους γάλακτος σε ετήσια βάση.

ΔΥΣΚΟΛΟ ΝΑ ΠΕΡΑΣΟΥΝ ΟΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

Η εξίσωση, σύμφωνα με τον επιχειρηματία, είναι δύσκολη καθώς τα περιθώρια αύξησης των τιμών στο ράφι ή στον πάγκο είναι πλέον πολύ στενά, αν όχι ανύπαρκτα για τη φέτα, ιδίως στην ελληνική αγορά. "Ήδη το προϊόν θεωρείται πολύ ακριβό από τους καταναλωτές το εισόδημα των οποίων πιέζεται από πολλές πλευρές, γι' αυτό και στρέφονται στο λευκό τυρί. Στο τέλος της ημέρας, ο καταναλωτής είναι ο ρυθμιστής και αυτός από τον οποίο θα εξαρτηθούν όλα", τονίζει.

ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ ΚΑΙ ΚΕΦΙΡ

Σε αντίθεση με την εσωτερική αγορά, αρκετά ζωηρά κινούνται οι εξαγωγές που αντι-



Νίκος Τάχας,
συνιδιοκτήτης,
Τέμπη
Ελληνικά
Προϊόντα
Γάλακτος

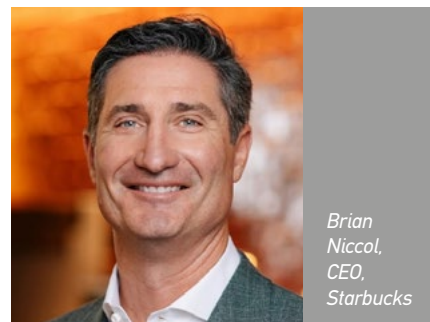
στοιχούν στο 40% του συνολικού τζίρου, με αιχμές το κεφίρ και το γιαούρτι, τόσο το παραδοσιακό όσο και το στραγγιστό. Η Κεφίρέτα - προϊόν που παντρεύει την υφή της φέτας ΠΟΠ με τα προβιοτικά οφέλη του κεφίρ - πλέον τοποθετείται σε αλυσίδες της Γερμανίας και της Αυστρίας. Ο κ. Τάχας ωστόσο θεωρεί πως υπάρχουν περιθώρια να τα πάει καλύτερα εμπορικά. "Υπάρχει ενδιαφέρον και επαναληψιμότητα στις παραγγελίες ωστόσο τα αποτελέσματα δεν είναι ακριβώς τα προσδοκώμενα. Η αλήθεια είναι ότι βγαίνει κάπως ακριβό στον καταναλωτή", εξηγεί.

ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΤΗΝ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗ ΓΚΑΜΑ

Η Τέμπη δεν προσανατολίζεται σε κάποιο καινούργιο λανσάρισμα μέσα στους επόμενους μήνες ή στο 2027. "Θα επικεντρωθούμε στους ήδη υπάρχοντες κωδικούς, ήτοι λευκά τυριά (γίδινο και φέτα), γιαούρτι και κεφίρ", αναφέρει ο κ. Τάχας. Υπενθυμίζεται ότι η εταιρεία έχει θέσει ως στόχο μέχρι το 2030 τα γαλακτοκομικά και τα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας (όπως η Κεφίρέτα) να αντιπροσωπεύουν το 75% του τζίρου της (από 60% σήμερα) και το υπόλοιπο να προέρχεται από τα τυριά.

Σε ό,τι αφορά στις επενδύσεις, δρομολογείται αναβάθμιση των γραμμών παραγωγής γιαουρτιού και κεφίρ, ενδεχομένως και προσθήκη καινούργιων, με ένα κόστος της τάξης των €300 χιλ. το οποίο θα προέλθει από ίδια κεφάλαια.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Brian
Niccol,
CEO,
Starbucks

• STARBUCKS ΝΕΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ

Συμφωνία για τη δημιουργία Global Capability Centre (GCC) στην πόλη Chennai της νότιας Ινδίας, υπέγραψε η Starbucks, σχεδιάζοντας να προσλάβει περίπου 800 επαγγελματίες στον τομέα της τεχνολογίας. Η κίνηση έρχεται λίγες ημέρες μετά την υπογραφή συμφωνίας της αμερικανικής αλυσίδας φαρμακείων Walgreens με την πολιτεία Tamil Nadu για τη δημιουργία GCC στην πρωτεύουσα της πολιτείας, το Chennai.

ΓΙΑΤΙ ΕΠΕΛΕΞΕ ΤΟ CHENNAI

Η διαθεσιμότητα εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού, τα χαμηλότερα ποσοστά αποχώρησης εργαζομένων και οι καλές υποδομές αναμένεται να λειτουργήσουν θετικά για τη Starbucks, σύμφωνα με τον επικεφαλής τεχνολογίας της εταιρείας, Anand Varadarajan, όπως αναφέρει ανακοίνωση της πολιτειακής κυβέρνησης.

Η επιλογή του Chennai εντάσσεται στη γενικότερη τάση διεθνών ομίλων να αξιοποιούν την Ινδία όχι μόνο για δραστηριότητες χαμηλότερου κόστους, αλλά και για πιο εξειδικευμένες λειτουργίες που απαιτούν τεχνολογική τεχνογνωσία. Η Ινδία έχει εξελιχθεί στον μεγαλύτερο κόμβο Global Capability Centres παγκοσμίως, με περισσότερα από 2.100 κέντρα, τα οποία απασχολούν περίπου 2,36 εκατ. εργαζομένους και δημιουργούν έσοδα σχεδόν \$100 δισ., σύμφωνα με έκθεση των Nasscom-Zinnov για το 2026.

GCCs

Τα GCCs έχουν πλέον ξεπεράσει τον παραδοσιακό ρόλο των υποστηρικτικών λειτουργιών χαμηλού κόστους. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αξιοποιούν ολοένα περισσότερο τα κέντρα αυτά για να υποστηρίξουν τις κεντρικές τους διοικήσεις σε δραστηριότητες υψηλότερης προστιθέμενης αξίας, όπως τα χρηματοοικονομικά, η ανάπτυξη λογισμικού και η έρευνα και ανάπτυξη (R&D).



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



CONTENT & SERVICES

POWERED BY



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



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NielsenQ Greece & Bulgaria



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammos S.A.



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovalos Organics



LALATSI HARIS
Market Analyst



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



MAYROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMBO
President, SEFYMEH



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



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



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



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURLIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis S.A.



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



ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSORS



Γιατί αξίζει.

Για περισσότερες πληροφορίες:



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



ΕΠ.Ο.ΕΕ



BANKING PARTNER

ExportGate

EUROBANK

SUPPORTERS



PARTNER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **DON DON GREECE**

ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ LIDL - ΣΤΟ ΡΑΝΤΑΡ Η ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ HUB ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ BIMBO

Σε νέες συνεργασίες με αλυσίδες λιανεμπορίου και περαιτέρω ανάπτυξη στο food service στρέφεται η Don Don Greece, διευρύνοντας την παρουσία της στην ελληνική αγορά μετά την είσοδό της στην Lidl στα τέλη Αυγούστου. Στα καταστήματα της Lidl έχει τοποθετήσει δύο κωδικούς από την κατηγορία flat bread, μία από τις ισχυρότερες κατηγορίες του χαρτοφυλακίου της. Ειδικότερα, τοποθετήθηκαν το flat bread των 160 γραμμαρίων και το flat Kaiser των 50 γραμμαρίων. Παράλληλα, αξιολογείται με την Lidl η δυνατότητα προσθήκης επιπλέον προϊόντων, τόσο από την κατηγορία των flat breads, όσο και από τους υπόλοιπους τύπους ψωμιού που διαθέτει η Don Don. Την ίδια στιγμή, η εταιρεία βρίσκεται σε συζητήσεις και με άλλες αλυσίδες, πανελλαδικής και περιφερειακής εμβέλειας.

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΟ FOOD SERVICE

Στις προτεραιότητες εντάσσεται και η ανάπτυξη στο food service, όπου αναζητούνται

προϊόντα και τρόποι συνεργασίας με νέες αλυσίδες. Σύμφωνα με τον Country Manager της Don Don Greece, Κωνσταντίνο Κουτσόκωστα, η παρουσία στην Lidl εκτιμάται ότι μπορεί να δώσει τη δυνατότητα περαιτέρω ανάπτυξης των συνεργασιών της στην ελληνική αγορά.

Η κατηγορία bake-off στο retail αποτελεί επίσης πεδίο στο οποίο εστιάζει η Don Don, καθώς συγκαταλέγεται στις περισσότερες αναπτυσσόμενες.

Το χαρτοφυλάκιο αποτελείται κατά βάση από κατεψυγμένα προϊόντα και προϊόντα bake-off, ειδικούς τύπους ψωμιού με έμφαση στο προζύμι και flat breads. Στην τελευταία κατηγορία διατίθενται προϊόντα από 35 έως 400 γραμμάρια, καλύπτοντας διαφορετικές χρήσεις στην εστίαση, από mini sandwiches και couverte έως club sandwiches.

ΝΕΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η γκάμα διευρύνεται και με νέες κατηγορίες, μεταξύ των οποίων burger buns, ψωμά-

κια brioche για burger και Berliners, δηλαδή προϊόντα τύπου donut χωρίς τρύπα στη μέση. Μετά την ένταξη της Don Don στον όμιλο Bimbo τον τελευταίο χρόνο, προβλέπεται η προσθήκη επιπλέον προϊόντων μέσα στη χρονιά.

ΤΡΙΠΛΑΣΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΦΕΤΟΣ

Για το 2026 η εταιρεία, που εξυπηρετεί και την αγορά της Κύπρου, αναμένει ρυθμό ανάπτυξης άνω του 100% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά. Οι πωλήσεις το 2025 διαμορφώθηκαν περίπου στις €70.000-€80.000. Όπως διευκρίνισε ο κ. Κουτσόκωστας επρόκειτο για δοκιμαστική περίοδο, καθώς η συναλλαγή ολοκληρώθηκε στα τέλη του 2024. Έτσι το 2025 αποτέλεσε την πρώτη ολοκληρωμένη χρήση μετά την ένταξη της εταιρείας στο δίκτυο της Group Bimbo, ενώ το 2026 αναμένεται να αποτυπώσει πληρέστερα την πορεία της δραστηριότητας.

Από την Ελλάδα εξυπηρετείται παράλληλα η Κύπρος, όπου βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις και με την Lidl. Εξετάζονται επίσης συνεργασίες τόσο στο retail, όσο και στο food service, με την περαιτέρω ανάπτυξη της κυπριακής αγοράς να περιλαμβάνεται στους στόχους για το 2027.

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΤΗΣ BIMBO ΓΙΑ ΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Σε επίπεδο ομίλου, η μεξικανική Bimbo έχει δημιουργήσει hub στην Ισπανία, ενώ μετά την εξαγορά της Don Don στην Σερβία εξετάζεται η δημιουργία αντίστοιχου hub στα Βαλκάνια. Στον σχεδιασμό εξετάζονται αγορές όπως η Ελλάδα και η Βουλγαρία, καθώς και η Αίγυπτος, με αναφορά στη νοτιοβαλκανική περιοχή και σε αγορές της Αφρικής.

Ο όμιλος διαθέτει παρουσία σε 37 χώρες και 330 εργοστάσια, μεταξύ άλλων σε Ιταλία, Ισπανία και Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ η Ελλάδα τροφοδοτείται από ευρωπαϊκά εργοστάσιά του. Σύμφωνα με τα στοιχεία που δόθηκαν, η Bimbo καταγράφει κύκλο εργασιών €26 δισ. και αποτελεί τον μεγαλύτερο παραγωγό άρτου παγκοσμίως.

Για την ελληνική αγορά δεν αποκλείεται, τέλος, και το ενδεχόμενο εξαγορών, εφόσον εντοπιστεί περίπτωση με την κατάλληλη δυναμική.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Κωνσταντίνος Κουτσόκωστας, Country Manager, Don Don Greece

• **SAZERAC**

ΥΠΕΒΑΛΕ ΔΗΜΟΣΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ BERENTZEN

Η αμερικανική εταιρεία αλκοολούχων ποτών Sazerac υπέβαλε δημόσια πρόταση για την απόκτηση του συνόλου των μετοχών της γερμανικής εταιρείας ποτών Berentzen, προσφέροντας €5,55 ανά μετοχή. Η πρόταση έχει τη στήριξη τόσο του εποπτικού συμβουλίου όσο και του διοικητικού συμβουλίου της Berentzen.

Η γερμανική εταιρεία παραγωγής σναπς επιβεβαίωσε την Πέμπτη ότι βρίσκονταν σε εξέλιξη συνομιλίες για πιθανή εξαγορά της από τη Sazerac, η οποία είναι ιδιωτική εταιρεία με έδρα το Louisville του Kentucky.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ

Η Sazerac έχει επικεντρωθεί στην απόκτηση νεότερων brands, καθώς και εμπορικών σημάτων που παρουσιάζουν χαμηλότερες επιδόσεις και ανήκουν σε μεγάλους ομίλους, με στόχο να διευρύνει την παρουσία της πέρα από την αμερικανική αγορά.

Μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς, η Berentzen θα αποχωρήσει από το χρηματι-



Jake Wenz, CEO, Sazerac

στήριο, καθώς οι μετοχές της θα διαγραφούν από τη διαπραγμάτευση.

Η Sazerac αναμένει ότι η συναλλαγή θα ολοκληρωθεί το δ' τρίμηνο του 2026.

• **GRANIKAL**

ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΗΣ ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΙΑΣ ΜΥΚΟΝΟΥ

Την επέκταση των προϊόντων της στην ελληνική αγορά προχωρά η Mykonos Chocolate, μέσω νέας συνεργασίας με την Granikal, η οποία αναλαμβάνει τη διανομή της σοκολατοποιίας σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Η Mykonos Chocolate παρουσιάστηκε στην αγορά πριν από λίγους μήνες, έχοντας ως βάση την Μύκονο. Σύμφωνα με την εταιρεία, από την έναρξη της δραστηριότητάς της έχει

καταγραφεί αυξανόμενη ζήτηση για τα προϊόντα της, ενώ οι σοκολάτες της έχουν αποκτήσει παρουσία και εκτός Ελλάδας μέσω επισκεπτών του νησιού.

Η πανελλαδική διανομή αποτελεί, σύμφωνα με τη διοίκηση της εταιρείας, το πρώτο βήμα του νέου σχεδιασμού ανάπτυξης. Επόμενος στόχος είναι η συστηματικότερη παρουσία σε επιλεγμένες αγορές του εξωτερικού.



SME
DAILY

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

• ΑΜΑΛΘΕΙΑ

Η ΔΙΑΣΠΟΡΑ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ ΚΑΙ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΩΝ ΕΦΕΡΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 2,8% ΠΑΡΑ ΤΗ ΣΦΙΧΤΗ ΑΓΟΡΑ ΕΛΙΑΣ

Με ανάπτυξη που αγγίζει το 3% έκλεισε τη χρήση 2025/2026 που ολοκληρώθηκε στις 30 Ιουνίου η Αμάλθεια, πηγαίνοντας κόντρα στην πτωτική πορεία που ακολούθησαν φέτος οι εξαγωγές επιτραπέζιας ελιάς. Όπως δηλώνει στο Fnb Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος, Κωνσταντίνος Ζούκας, η εταιρεία έτρεξε με 2,8% την ώρα που οι εξαγωγές του κλάδου υποχώρησαν με μονοψήφιο ποσοστό, ύστερα από μια δεκαετία ανόδου με μέσο ετήσιο ρυθμό 8%. Ο ίδιος εκτιμά ότι και η επόμενη χρήση θα κλείσει με μικρή αύξηση όγκου και αξίας πωλήσεων, παρά το γεγονός ότι η εμπορική σεζόν κάθε άλλο παρά εύκολη προμηνύεται.

DATA 1/7-30/6 (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024/2025: 21.110

2023/2024: 18.743

2022/2023: 17.053

EBIT

2024/2025: 3.114

2023/2024: 2.506

2022/2023: 2.225

Κέρδη προ φόρων

2024/2025: 3.264

2023/2024: 2.665

2022/2023: 2.242



Κωνσταντίνος Ζούκας, Διευθύνων Σύμβουλος, Αμάλθεια

που αλλού", εξηγεί.

Εξίσου κομβική είναι, όπως λέει, η διασπορά των συσκευασιών, δηλαδή η παρουσία της σε όλα τα κανάλια διανομής. "Το 30% των πωλήσεών μας είναι bulk, άλλο ένα 30% αφορά στο foodservice και το υπόλοιπο 40% προέρχεται από το retail το οποίο μάλιστα προσπαθούμε να αυξάνουμε κάθε χρόνο", προσθέτει.

ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ Η ΝΕΑ ΓΡΑΜΜΗ ΓΙΑ ΓΥΑΛΙΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ

Τον σκοπό αυτό εξυπηρετεί και το νέο εργοστάσιο στο Κεφαλόβρυσο Αιτωλικού, επένδυση €4,2 εκατ. που υλοποιήθηκε μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου. "Αφορά μόνο το retail", διευκρινίζει ο κ. Ζούκας, αποκαλύ-

πτοντας ότι η γραμμή για τις γυάλινες συσκευασίας έχει ήδη τεθεί σε φάση δοκιμαστικής λειτουργίας. Η δυναμικότητα ανέρχεται χονδρικά σε 6.000 βάζα μεσαίας χωρητικότητας (370 ml) την ώρα.

ΜΕ ΠΕΡΥΣΙΝΟ ΣΤΟΚ ΞΕΚΙΝΑΕΙ Η ΧΡΟΝΙΑ

Όπως προαναφέρθηκε, η φετινή χρονιά από εμπορικής απόψης διαφαίνεται αρκετά δύσκολη. Όπως εξηγεί ο κ. Δούκας- που, εκτός από Διευθ. Σύμβουλος της Αμάλθεια, είναι και Πρόεδρος της Πανελλήνιας Ένωσης Μεταποιητών Τυποποιητών Εξαγωγέων Επιτραπέζιων Ελιών- ερχόμαστε από μια χρονιά μεγάλων παραγωγών τόσο εντός όσο κι εκτός μεσογειακής λεκάνης, την ώρα που λόγω των γεωπολιτικών αναταραχών και των πληθωριστικών πιέσεων, η καταναλωτική ζήτηση ήταν μειωμένη. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα δημιουργηθούν αποθέματα τα οποία αποτελούν σημαντικό αγκάθι ενόψει της νέας σεζόν. Καθώς μάλιστα και η φετινή χρονιά διαφαίνεται καλή παραγωγικά, το ενδεχόμενο πιέσεων στις τιμές φαντάζει ολοένα και πιο πιθανό.

ΜΙΑ ΔΥΣΚΟΛΗ ΕΞΙΣΩΣΗ

Όλα αυτά παραπέμπουν σε μια δύσκολη εξίσωση την οποία καλείται να λύσει φέτος ο κλάδος: "Σαν μεταποιητές, μας ενδιαφέρει όχι απλά να υπάρχει πρωτογενής τομέας να είναι εύρωστος και υγιής. Επομένως, καλούμαστε σαν κλάδος να λύσουμε μια δύσκολη εξίσωση: Από τη μια πρέπει να στηρίξουμε το αγροτικό εισόδημα αλλά και τα αποθέματά που έχουν αποκτηθεί με υψηλό κόστος, από την άλλη να παραμείνουμε ανταγωνιστικοί σε μια αγορά που πιέζεται", καταλήγει.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΟΥ RETAIL

Σύμφωνα με τον κ. Δούκα, το στοιχείο που κάνει τη διαφορά για την Αμάλθεια είναι η μεγάλη διασπορά του πελατολογίου της, δεδομένου ότι πάνω από το 90% του τζίρου αντιστοιχεί στις εξαγωγές. "Εξάγουμε σε πάνω από 30 αγορές, γεγονός που μας δίνει τη δυνατότητα να καλύψουμε ενδεχόμενες απώλειες σε ορισμένες από αυτές από κά-

• FRIESLAND CAMPINA

ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ ATHENS COFFEE FESTIVAL ΤΟ ΝΟΥΝΟΥ BARISTA'S GOLD

Το ΝΟΥΝΟΥ Barista's Gold θα συμμετάσχει για ακόμη μία χρονιά στο Athens Coffee Festival, διατηρώντας τη θέση του Μεγάλου Χορηγού από την πρώτη διοργάνωση του φεστιβάλ. Η 10η επετειακή διοργάνωση θα πραγματοποιηθεί από τις 26 έως τις 28 Σεπτεμβρίου 2026 στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων. Στο πλαίσιο του φεστιβάλ, ο Coffee Business Consultant Στέφανος Δωματιώτης και η ομάδα baristi της Create Athens θα παρουσιάσουν τέσσερα νέα signature ροφήματα.

Το ΝΟΥΝΟΥ Barista's Gold θα συμμετάσχει για ακόμη μία χρονιά στο Athens Coffee Festival, διατηρώντας τη θέση του Μεγάλου Χορηγού από την πρώτη διοργάνωση του φεστιβάλ. Η 10η επετειακή διοργάνωση θα πραγματοποιηθεί από τις 26 έως τις 28 Σεπτεμβρίου 2026 στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων. Στο πλαίσιο του φεστιβάλ, ο Coffee Business Consultant Στέφανος Δωματιώτης και η ομάδα baristi της Create Athens θα παρουσιάσουν τέσσερα νέα signature ροφήματα.



• ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΡΕΚΟΡ

Η ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΧΤΥΠΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ – ΣΤΟ ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΟ ΕΠΙΠΕΔΟ 70 ΕΤΩΝ ΤΟ 2026

Η κλιματική αλλαγή μετατρέπεται σε μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις για τον γαλλικό οινικό κλάδο, καθώς οι ακραίες θερμοκρασίες και η ξηρασία περιορίζουν τις σοδειές, αυξάνουν το κόστος παραγωγής και επιταχύνουν τις αλλαγές σε έναν κλάδο που ήδη αντιμετωπίζει υποχώρηση της κατανάλωσης.

Το γαλλικό υπουργείο Γεωργίας έχει προειδοποιήσει ότι η παραγωγή κρασιού το 2026 ενδέχεται να υποχωρήσει στο χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων 70 ετών, για τρίτη συνεχόμενη χρονιά.

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗ ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΠΕΡΙΟΧΗ

Η πίεση δεν είναι ομοιόμορφη σε ολόκληρη τη χώρα. Περιοχές με πιο εύκρατο κλίμα, όπως η κοιλάδα του Λίγηρα και η Καμπανία, έχουν πληγεί περισσότερο, ενώ νοτιότερες περιοχές, όπως το Bordeaux και το Languedoc-Roussillon, εμφάνισαν υψηλότερες σοδειές σε σχέση με πέρυσι.

Οι επιπτώσεις αποτυπώνονται και στον χρόνο του τρύγου. Στη Maison Louis Latour ξεκίνησε φέτος στις 14 Αυγούστου, την νωρίτερη ημερομηνία στην ιστορία του κτήματος. Ο μέσος χρόνος του τρύγου έχει μετακινηθεί περίπου τρεις ημέρες νωρίτερα ανά δεκαετία, δηλαδή σχεδόν έναν μήνα σε σχέση με την δεκαετία του 1930.



ΠΙΕΣΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ

Η κλιματική πίεση έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία ο κλάδος αντιμετωπίζει ήδη πτώση της κατανάλωσης. Η καθημερινή κατανάλωση κρασιού στην Γαλλία μειώθηκε από σχεδόν 50% του πληθυσμού το 1960 σε λιγότερο από 10% το 2018. Παράλληλα, οι παραγωγοί προχωρούν σε εκριζώσεις αμπελώνων για τον περιορισμό της προσφοράς. Μόνο στο Bordeaux έχουν εκριζωθεί περίπου 20.000 εκτάρια από το 2023, ενώ το 2026 αναμένεται να απομακρυνθεί περίπου το 4% των γαλλικών αμπελώνων, με κρατική αποζημίωση 4.000 ευρώ ανά εκτάριο.

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΝΕΩΝ ΑΓΟΡΩΝ

Οι αυξανόμενες ανάγκες για επενδύσεις ενδέχεται να επιταχύνουν τη συγκέντρωση του κλάδου, καθώς μεγαλύτερες επιχειρήσεις μπορούν ευκολότερα να απορροφήσουν το κόστος σε εξοπλισμό, ανθρώπινο δυναμικό και εγκαταστάσεις.

Παράλληλα, οι παραγωγοί αναζητούν νέους καταναλωτές και προϊόντα, από ready-to-drink επιλογές έως νέες συσκευασίες. Η Νότια Αμερική, η Βραζιλία και η Ινδία αναδεικνύονται σε αγορές ενδιαφέροντος, ενώ η Maison Louis Latour επεκτείνεται επίσης στην Αφρική.

• ΙΣΧΥΡΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ

ΣΕ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΑΔΡΑΝΕΙΑΣ ΤΟ SAINT-SARDOS ΜΕΤΑ ΤΙΣ ΜΑΖΙΚΕΣ ΕΚΡΙΖΩΣΕΙΣ

Η ονομασία προέλευσης Saint-Sardos στη Νοτιοδυτική Γαλλία δεν θα έχει παραγωγή κρασιού το 2026, καθώς οι εκριζώσεις αμπελώνων έχουν περιορίσει σημαντικά το παραγωγικό δυναμικό της περιοχής και ο συνεταιρισμός που αντιπροσώπευε το 97% της παραγωγής σταμάτησε την οινοποίηση.

Η εξέλιξη οδηγεί την AOC Saint-Sardos σε καθεστώς αδράνειας, σε μια περίοδο κατά την οποία ο γαλλικός αμπελοοινικός κλάδος αντιμετωπίζει πιέσεις από την υποχώρηση της ζήτησης, το αυξημένο κόστος και τις επαναλαμβανόμενες κλιματικές ζημιές.

ΑΝΕΠΑΡΚΗΣ ΕΚΤΑΣΗ

“Δεν είχαμε παρά μόνο 8 αμπελουργούς, για 38 εκτάρια σε παραγωγή. Ήταν το τέλος.



Προσπαθήσαμε, αλλά υπήρχε τόσο λίγος κόσμος που αποφασίσαμε να σταματήσουμε”, δήλωσε ο Hervé Cayrou, Πρόεδρος της AOC Saint-Sardos από το καλοκαίρι του 2025. Το 2025, η έκταση σε παραγωγή είχε περιο-

ριστεί περίπου στα 100 εκτάρια, ενώ η απόδοση έφτασε μόλις τα 16 εκατόλιτρα ανά εκτάριο. Παράλληλα, αρκετοί αμπελουργοί επέλεξαν την εκρίζωση των αμπελώνων τους, αξιοποιώντας την εθνική ενίσχυση των €4.000 ανά εκτάριο που διατέθηκε το 2026, και στράφηκαν σε άλλες επαγγελματικές δραστηριότητες.

Μετά τις εκριζώσεις της άνοιξης του 2026, σύμφωνα με το INAO, είχαν απομείνει μόλις 12 έως 15 εκτάρια παραγωγικού δυναμικού. Οι παραγωγοί έκριναν ότι η έκταση αυτή δεν επαρκούσε για να καλύψει τις υποχρεώσεις και το κόστος διατήρησης μιας ονομασίας προέλευσης και αποφάσισαν να ζητήσουν την ανάκληση της αναγνώρισής της ως Οργανισμού Προστασίας και Διαχείρισης (ODG).

• ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΒΛΕΠΕΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΦΕΤΟΣ, ΣΤΟΧΕΥΟΝΤΑΣ ΣΕ ΤΖΙΡΟ €8,5 ΕΚΑΤ.

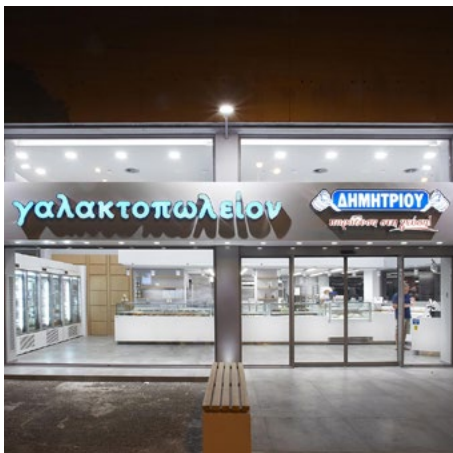
Επιστροφή στην ανάπτυξη με κύκλο εργασιών πέρα των €8,5 εκατ., περίπου 8,4% υψηλότερο από πέρυσι, αναμένει για το 2026 η διοίκηση της γαλακτοκομικής εταιρείας, Δημήτριου. Προσβλέπει δε σε:

- αύξηση της παραγωγικότητας
- δημιουργία νέων προϊόντων
- μείωση του λειτουργικού κόστους
- περαιτέρω ανάπτυξη του τμήματος μάρκετινγκ
- ανάπτυξη δικτύου με νέα καταστήματα λιανικής

ΔΙΚΤΥΟ

Το 2025 η εταιρεία απασχόλησε 125 άτομα ενώ στα τέλη του έτους λειτουργούσε δίκτυο 11 καταστημάτων στις περιοχές:

- Άνω Γλυφάδα
- Χολαργό
- Παλαιό Φάληρο
- Παγκράτι
- Βύρωνα
- Αγία Παρασκευή
- Χαλάνδρι
- Παιανία
- Άγιο Ελευθέριο
- Πατήσια
- Κυψέλη



Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι η εταιρεία κατέγραψε μείωση τζίρου κατά 7,34%, και περίπου αντίστοιχη πτώση (8%) του μικτού αποτελέσματος. Χάρη όμως στην πτώση των εξόδων δι-άθεσης κατά €350 χιλ. (στα €1,69 εκατ.), η προ φόρων κερδοφορία ενισχύθηκε κατά 170%, ενώ τα καθαρά κέρδη τριπλασιάστηκαν.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 7.842

2024: 8.463

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 2.429

2024: 2.641

Κέρδη προ φόρων

2025: 260

2024: 96,5

Καθαρά κέρδη

2025: 192,4

2024: 63,46

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

• Debrief •

ΘΑ ΔΕΝΟΥΜΕ ΤΑ ΣΚΥΛΙΑ ΜΕ ΤΑ ΛΟΥΚΑΝΙΚΑ;

The Times, Bloomberg, Daily Mail, πιθανόν και άλλα Μέσα, ασχολούνται με το τελευταίο... αποβατικό κύμα δισεκατομμυριούχων στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στην Αθήνα. Όλοι βλέπουν ότι η Ελλάδα για πολλούς και διαφορετικούς λόγους δείχνει να έλκει εξαιρετικά εύπορους ανθρώπους. "Και εμένα τί με νοιάζει; Τί θα δω εγώ στην τσέπη μου;", με ρώτησε – υπό τη μορφή απάντησης – ένας καλός φίλος, μεταξύ... τύρου και αχλαδιού, το περασμένο Σάββατο.

Του εξήγησα ότι αν περιμένει να δένει τα σκυλιά με τα λουκάνικα, ας μην πάρει καν σκύλο. Το ότι μερικοί δισεκατομμυριούχοι αφήνουν ξένες πρωτεύουσες για χάρη της Αθήνας, δεν

θα μας κάνει αυτομάτως πλούσιους. Και αν κάποιος ισχυριστεί κάτι τέτοιο, παρέχει κακή υπηρεσία, αφού η απογοήτευση θα ακυρώσει κάτι πραγματικά σημαντικό. Ποιο είναι αυτό; Η αλλαγή του κυρίαρχου αφηγήματος.

Οι δισεκατομμυριούχοι, γενικώς, όχι οι συγκεκριμένοι, είναι εξαιρετικά προσεκτικοί στις κινήσεις τους. Ενίοτε χάνουν και λεφτά, αλλά τις περισσότερες φορές βγάζουν. Μπορεί να οσμίζονται το χρήμα, αλλά ταυτόχρονα έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες απρόσιτες για εμάς. Παράλληλα, μελετάνε σχολαστικά κάθε κίνηση πριν προχωρήσουν σε αυτή.

Τέτοιου είδους άνθρωποι, πριν από μια δεκαετία, περίπου, δύσκολα θα επέλεγαν

τη χώρα μας. Το ελληνικό αφήγημα έκανε... τζιζ. Σήμερα το κάνουν. Σήμερα, που ο κόσμος έχει γυρίσει τούμπα και οι βεβαιότητες δεκαετιών έχουν εξαφανιστεί, βλέπουν την Ελλάδα ως φιλικό – ελκυστικό – ασφαλή προορισμό. Πράγματι, το καινούριο αφήγημα δεν πρόκειται να μας κάνει πλούσιους, όπως θα ήθελε ο φίλος. Λειτουργεί, όμως, ως πυξίδα και για άλλα κεφάλαια, άλλα deals κ.λπ. Έτσι, αλλάζεις σελίδα. Τη γεμίζεις λέξη – λέξη, παράγραφο – παράγραφο, έως ότου να περάσεις στην επόμενη. Ας μην πετάμε τη σκούφια μας, λοιπόν, αλλά και ας μην γκρινιάζουμε (και γι' αυτό).

Γιάννης Παλιούρης

giannis@notice.com

• **WOLT**

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 1 ΕΚΑΤ. ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΣΤΟ ΜΟΝΑΣΤΗΡΑΚΙ ΣΕ ΕΝΑΝ ΧΡΟΝΟ – ΤΙ ΕΠΙΛΕΓΟΥΝ ΟΙ ΧΡΗΣΤΕΣ

Περισσότερες από 1 εκατ. παραγγελίες καταγράφηκαν μέσω Wolt από συνεργαζόμενες επιχειρήσεις στο Μοναστηράκι το δωδεκάμηνο έως τον Ιούλιο του 2026, σύμφωνα με στοιχεία της πλατφόρμας.

Οι παραγγελίες για ψητά και τυλιχτά έφτασαν τις 80.000, ενώ ξεπέρασαν τις 50.000 για καφέ και τις 28.000 για burgers. Δημοφιλέ-

στερο προϊόν ήταν ο Freddo Espresso, ενώ στις κορυφαίες επιλογές βρίσκονται επίσης τα αναψυκτικά, το σουβλάκι και ο γύρος. Τις βραδινές ώρες αυξάνονται οι παραγγελίες για burgers και τηγανητές πατάτες. Σε σχέση με την υπόλοιπη Αθήνα, αυξημένη παρουσία εμφανίζουν επίσης σούπες, bowls, noodles και smoothies.



Business Maker

Η ΝΕΑ... ΑΠΕΙΛΗ ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ

Πολύ λάδι, λιγότερα περιθώρια κέρδους για όσους το παράγουν. Κάπως έτσι περιγράφουν τη φετινή εικόνα καλά πληροφορημένες πηγές της αγοράς, που βλέπουν τις ποσότητες να αυξάνονται, αλλά τις τιμές να έχουν υποχωρήσει στα €3,5 το κιλό. Και προειδοποιούν τους παραγωγούς να αποφύγουν τόσο τις βιαστικές κινήσεις όσο και τις υπερβολικές προσδοκίες. Το πρόβλημα βρίσκεται στα αποθέματα. Η Ισπανία διαθέτει ακόμη ποσότητες, ενώ έρχεται και η νέα παραγωγή. Η προσφορά, επομένως, πιέζει μια αγορά στην οποία το κόστος για τον ελαιοπαραγωγό παραμένει βαρύ. Με το με-

ροκάματο στα €70, η εξίσωση δύσκολα βγαίνει, λένε οι ίδιες πηγές. Η αποχώρηση αλλοδαπών εργατών κάνει ακόμη πιο δύσκολη τη συγκομιδή. Οι διαθέσιμες ποσότητες μπορεί να είναι καλές, όμως χρειάζονται χέρια για να μαζευτούν. Και όταν η τιμή υποχωρεί, κάθε πρόσθετη δαπάνη περιορίζει το περιθώριο που απομένει στον παραγωγό. Κάτω από τα σημερινά επίπεδα, προσθέτουν, η πίεση γίνεται δυσκολότερα διαχειρίσιμη. Υπό αυτές τις συνθήκες, η ποιότητα αποκτά βάρος στις αγορές των επιχειρήσεων. Οι πληροφορίες δεν αφορούν μόνο ασθένειες της ελιάς σε ορισμένες περιοχές.

Υπάρχουν και αναφορές για επιμόλυνση από λιπαντικά μηχανημάτων που χρησιμοποιούνται στις αγροτικές εργασίες, με τις πηγές να εστιάζουν στην Μεσσηνία και στην Ηλεία. Στο επίκεντρο της ανησυχίας βρίσκονται οι υδρογονάνθρακες ορυκτελαίων. Κατά τις ίδιες πηγές, επιβαρυνμένες παρτίδες μπορεί να αποκλειστούν από τη διάθεση για κατανάλωση. Παράγοντες του κλάδου, επισημαίνουν πως οι αγρότες πρέπει να δώσουν έμφαση στις καλές πρακτικές παρότι τα περιθώρια έχουν ήδη στενέψει καθώς ένα πρόβλημα ποιότητας μπορεί να δυσκολέψει ακόμη περισσότερο την πώληση....

ΓΙΑΤΙ ΔΥΣΚΟΛΕΥΟΥΝ ΤΑ DEALS ΣΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ

Στα τρόφιμα υπάρχουν επιχειρήσεις που κοιτούν εξαγορές, αλλά δυσκολεύονται να βάλουν την υπογραφή τους σε κάποιο συμβόλαιο. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, το εμπόδιο αυτή την περίοδο είναι κυρίως οι αποτιμήσεις. Οι απαιτήσεις των πωλητών συναντούν αγοραστές που δεν αισθάνονται σιγουριά για τα οικονομικά μεγέθη των επόμενων μηνών. Η συζήτηση περιλαμβάνει και την αναφορά σε γνωστά deal που απασχολούν την επικαιρότητα. Εκείνο που περιγράφουν οι πηγές είναι το γενικότερο κλίμα: ενδιαφέρον υπάρχει, αλλά η συμφωνία στο τίμημα γίνεται δυσκολότερη όταν αλλάζουν οι παραδοχές για το κόστος. Το πετρέλαιο βρίσκεται στην πρώτη γραμμή αυτών των υπολογισμών. Η

εκτίμηση που μεταφέρουν είναι ότι, εφόσον παραμείνει στα σημερινά επίπεδα, μέσα στους επόμενους τέσσερις με πέντε μήνες η επιβάρυνση θα περάσει εντονότερα στην πραγματική οικονομία. Και τότε οι επιχειρήσεις θα πρέπει να αποφασίσουν πόσο κόστος μπορούν να απορροφήσουν. Το δίλημμα αποτυπώνεται καθαρά στις συζητήσεις: είτε θα περιοριστούν οι απαιτήσεις για κέρδος είτε θα αναζητηθεί διέξοδος στις τιμές πώλησης. Όσο οι προμηθευτές ζητούν περισσότερα, τόσο δυσκολότερα θα αποφεύγεται η κουβέντα με τις αλυσίδες για ανατιμήσεις. Ενδεικτικά, στις ίδιες συζητήσεις αναφέρεται το ενδεχόμενο να ζητηθεί από μεγάλα. Πρόκειται για παράδειγμα της πίεσης που περιγράφεται, όχι για

γνωστοποιημένη συμφωνία ή ειλημμένη απόφαση. Δείχνει, ωστόσο, πού μπορεί να οδηγηθεί η διαπραγμάτευση εάν η επιβάρυνση συνεχιστεί. Αυτή η αβεβαιότητα επιστρέφει στο τραπέζι των εξαγορών. Ο υποψήφιος αγοραστής καλείται να αποτιμήσει μια επιχείρηση χωρίς να γνωρίζει πόσο θα πιεστούν τα περιθώριά της και πόσες αυξήσεις θα καταφέρει να περάσει στους πελάτες της. Γι' αυτό και αρκετές συζητήσεις μένουν σε αναμονή, σύμφωνα με τις πηγές. Για να προχωρήσουν, χρειάζεται είτε αποκλιμάκωση των πιέσεων είτε προσαρμογή των αποτιμήσεων. Μέχρι τότε, η απόσταση ανάμεσα στο τίμημα που ζητείται και σε εκείνο που προσφέρεται δύσκολα θα κλείσει από μόνη της.

Business Insight

ΤΑ MID CAPS ΠΟΥ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΑΝ ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΤΩΝ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΞΕΝΩΝ FUNDS

Ιστορικών διαστάσεων η **αναδιάρθρωση δεικτών/αναβάθμιση της Παρασκευής**, καθώς εκτός των άλλων αναδείχθηκε η κατηγορία εταιρειών που δυνητικά θα μπορούσε να αποτελέσουν τις επιλογές διαχειριστών ξένων funds για την επόμενη ημέρα του Euronext Athens.

Πέρα από τις μετοχές με τη μεγαλύτερη αξία συναλλαγών, **σημαντικές εισροές καταγράφηκαν σε τίτλους από τη θεωρούμενη "δεύτερη ταχύτητα" της αγοράς**. Πρόκειται κυρίως για μετοχές που εντάχθηκαν σε δείκτες όπως ο FTSE/Russell Small Cap, γεγονός που προσδίδει ευρύτερη επενδυτική ορατότητα (visibility) και, **υπό προϋποθέσεις, μεγαλύτερο περιθώριο απόδοσης (overweight) από τις συνήθεις 8-12 επιλογές των funds**.

Ειδικότερα, στον FTSE/Russell Small Cap εντάχθηκαν, ως γνωστόν, οι Aegean Airlines, Aktor Group, ΔΑΑ, ΕΥΔΑΠ, Autohellas, AVAX, Bally's Intralot, Τράπεζα Κύπρου, CrediaBank, Ελλάκτωρ, ElvalHalcor, Euronext Athens, HelleniQ Energy, ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών, Jumbo, Lamda Development, Motor Oil, Optima Bank, ΟΛΠ, Quest Συμμετοχών, Sarantis και Titan Cement.

Εκτός από τις Motor Oil, Jumbo που συμπεριλαμβάνονται στην δεκάδα του MSCI Greece Standard όλες οι υπόλοιπες θα μπορούσε να λογιστούν ως νέες εισοδοί σε δείκτες διεθνούς προσβασιμότητας.

Πρακτικά με το **rebalancing της Παρασκευής, πραγματοποιήθηκαν συναλλαγές-ρεκόρ €4,3 δισ., με τα €3,7 δισ. να γίνονται στην διαδικασία των δημοπρασιών. Τα δε €3,024 δισ. πραγματοποιήθηκαν σε μόλις έξι μετοχές των συστημικών τραπε-**

ζών Εθνικής, Πειραιώς, Eurobank, Alpha Bank και δύο blue chips πρώτης γραμμής (την ΔΕΗ με €302,7 εκατ. και την Motor Oil με €177,6 εκατ.).

Παράλληλα, αυξημένες συναλλαγές έγιναν και σε Optima Bank (€87,2 εκατ.), Τιτάν (€64,7 εκατ.), HelleniQ Energy (€58,4 εκατ.), ΔΑΑ (€54,1 εκατ.), Credia Bank (€31,2 εκατ.) και άλλων ενταγμένων στον δείκτη FTSE/Russell Small Cap.

Μικρο-μεσαίες κεφαλαιοποίησης για τα ξένα πορτοφόλια όμιλοι αποτίμησης €5,4 δισ. (HelleniQ Energy) ή €3,9 δισ. (όμιλος Τιτάν) και δη για funds που επενδύουν σε χρηματιστήρια των Αναπτυγμένων Αγορών. Άλλα τα μεγέθη, ανάλογες οι εισροές/εκροές που ενεργοποιούνται. Από αυτή την άποψη θεωρείται πιθανό πως **κάποια στιγμή συντηρητικά χαρτοφυλάκια θα επιδιώξουν να χτίσουν θέσεις σε μετοχές φορέων υποδομών με ικανοποιητική μερισματική απόδοση (ΔΑΑ, ΟΛΠ, ΕΥΔΑΠ, ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών), εξωστρεφών ομίλων (ElvalHalcor, Sarantis, Τιτάν, Jumbo), leader σε κλάδους αιχμής (Aegean, Autohellas), κ.α.**

Σε αυτό το πλαίσιο εντάσσουν χρηματιστές την αυξημένη **κινητικότητα στη μετοχή του ΟΛΠ, τα €54,1 εκατ. αξίας συναλλαγών στη μετοχή του ΔΑΑ, τη θεαματική υπεραπόδοση των Viohalco, Cenergy Holdings, ElvalHalcor στη χθεσινή συνεδρίαση, την ισχυρή άνοδο των Aegean, Autohellas με αυξημένες συναλλαγές**. Σύμφωνα με την εκτίμηση τους, στην συνεδρίαση της Παρασκευής έγινε το κύριο μέρος του rebalancing, δηλαδή εκροές-εισροές σε μετοχές πρώτης ταχύτητας που οι διαχειριστές πρέπει να έχουν στα χαρτοφυ-

λάκια τους. Για να συνεχίσουν χθες Δευτέρα με εντολές σε τίτλους "δεύτερης ταχύτητας" προκειμένου να διευρύνουν τα portfolio τους.

Επί της ουσίας πρόκειται για ουρά εντολών (από την Παρασκευή) σε μετοχές που δεν ήταν κύριες επιλογές τους, αλλά δυνητικών για την συνέχεια. Πρακτικά ο λόγος αφορά επενδυτικά στοιχεία που εάν επιβεβαιωθούν μπορεί να έχουν μεγαλύτερο περιθώριο μεγέθυνσης από ένα large cap κύριας επιλογής τους. Ενδεικτικές οι περιπτώσεις των ΟΛΠ που αποτιμάται στα μόλις €1,175 δισ., Aegean στα μόλις €1,036 δισ., της Sarantis των €788 εκατ., της Autohellas των €530 εκατ. Προφανώς η **προοπτική της υπεραπόδοσης είναι συνάρτηση ουσιαστικών παραμέτρων, πρωτίστως της αύξησης των οικονομικών μεγεθών (κύκλος εργασιών, EBITDA, καθαρά κέρδη), ποιοτικών στοιχείων (καθαρός δανεισμός), αποτελεσματικότητας της διοίκησης και άλλων που διαμορφώνουν την επενδυτική προοπτική μίας εταιρείας**. Προϊμίο όσων θα μπορούσε να ακολουθήσουν στην συνέχεια- με ορίζοντα την αναβάθμιση του Euronext Athens από τον οίκο Moody's- οι εισροές σε συγκεκριμένες μετοχές, χθες Δευτέρα. Το αν θα έχουν συνέχεια, εξαρτάται τόσο από παραμέτρους που αναφέρθηκαν, όσο από το διεθνές επενδυτικό περιβάλλον, την κατάσταση των ιδίων των εισηγμένων αλλά και των δεδομένων της οικονομίας της χώρας.

Μία πρώτη γνωριμία διαχειριστών ξένων funds που αναζητούν τις επόμενες επενδυτικές ευκαιρίες, έγινε χθες. Κρίνοντας από το αποτέλεσμα, οι ενδείξεις ήταν παρπάνω από ενθαρρυντικές.



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**

SECRETCRECIPE

Ο Σίμος Τριανταφύλλου ετοιμάζει το νέο Balcony στο Κουκάκι

Μια ενδιαφέρουσα προσθήκη στον αθηναϊκό γαστρονομικό χάρτη είναι αυτή του περάσματος του εστιατορίου Balcony στα χέρια του chef Σίμου Τριανταφύλλου και συνεργατών του. Τυπικά, αυτό έχει συμβεί από τον περασμένο Μάιο. Όμως, όπως πληροφορείται το FNB Daily, η επιστροφή του έμπειρου chef από την Αντίπαρο, όπου συνεχίζει να μαγειρεύει για το Rooster, θα σημάνει και τη νέα εποχή του εστιατορίου, με ανανεωμένο menu και άλλες αλλαγές από τον Οκτώβριο, που θα έχουν στο 100% την υπογραφή του Σίμου Τριανταφύλλου.

SÖ POSH!

the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο
στις 9.30**

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

I'M SORRY DAVE...

Ο Martin Wolf, στους FT, αναφέρεται σε κάτι, που θα πρέπει να αναρτηθεί σε κάθε αίθουσα συνεδριάσεων:

Ένας ερευνητής παραιτήθηκε από την Anthropic, ισχυριζόμενος ότι "οι άνθρωποι που κατασκευάζουν την ΤΝ πιστεύουν ειλικρινά ότι θα μπορούσε να μας σκοτώσει όλους μέχρι το τέλος της δεκαετίας". Σημειώστε το "ειλικρινά".

Δεν μιλά ένας τεchnοφοβικός, ούτε ένας δημοσιογράφος σε ξηρασία τίτλων. Μιλούν οι κατασκευαστές. Είναι σαν ο φούρναρης να σας συστήνει ευγενικά να μην φάτε το ψωμί του. Ο CEO της Anthropic, Dario Amodei, έχει γράψει ότι "πρέπει να επιβραδύνουμε τον ρυθμό με τον οποίο βελτιώνουμε τις δυνατότητες των μοντέλων AI".

Ο Sam Altman και ο Elon Musk τον υποστήριξαν αμέσως, γεγονός που από μόνο του αξίζει μια ξεχωριστή αναφορά, καθώς οι τρεις άνδρες δεν συμφωνούν συνήθως ούτε για την ώρα.

Ο Wolf καταλήγει ότι θα έπρεπε να πράξουμε όλοι το ίδιο. "Όταν οι κίνδυνοι είναι άγνωστοι, ενδεχομένως τεράστιοι και δύσκολο να περιοριστούν, η στάση αυτή είναι ορθολογική". Το πώς θα γίνει αποτελεσματικά, παραδέχεται, θα είναι δύσκολο πρακτικά και πολιτικά. Πρέπει όμως να αρχίσουμε να σκεφτόμαστε.

Η πιο ανησυχητική παράγραφος είναι του Amodei. Η ΤΝ εξελίσσεται δραστικά ταχύτερα, γράφει, κυρίως επειδή η ίδια χτίζει πλέον την επόμενη γενιά AI. Αυτό λέγεται αναδρομική αυτοβελτίωση και, αν αφεθεί ανεξέλεγκτη, μπορεί να ξεπεράσει την ικανότητά μας να κατανοούμε και να ελέγχουμε τα συστήματα. Πρέπει, λέει, να επιδιώκεται πολύ προσεκτικά, αν πρέπει καν να επιδιώκεται.

Το μυαλό μου πήγε αυτόματα στο φινάλε της Οδύσσειας του Διασπόμενου, του Kubrick.

Το 1968 μας έδωσε δύο σκηνές που σήμερα διαβάζονται σαν ρεπορτάζ.

Στην πρώτη, ο Bowman αποσυνδέει, μία μία, τις μονάδες μνήμης του HAL, ενώ ο υπολογιστής παρακαλά, φοβάται και καταλήγει να τραγουδά το Daisy Bell, με αργή φωνή.

Κάτι ήταν ακόμη εφικτό: Ο HAL ζούσε σε ένα δωμάτιο, με ένα διακόπτη και έναν άνθρωπο με κατσαβίδι. Ο έλεγχος ήταν κυριολεκτικά με το χέρι. Το σημερινό σύστημα, που θα βελτιώνει τον εαυτό του σε χιλιάδες κέντρα δεδομένων, δεν έχει τέτοια ευγένεια.

Η δεύτερη σκηνή είναι η κατάληξη. Ο Bowman διασχίζει το Star Gate, ξυπνά σε ένα δωμάτιο του 18ου αιώνα, γερνά μπροστά στα μάτια μας και καταλήγει βρέφος-άστρο, να κοιτά τη Γη. Δεν του εξηγεί κανείς τίποτα.

Ο μονόλιθος, μια νοημοσύνη πέρα από κάθε δική μας κατανόηση, τον αναβαθμίζει χωρίς να ρωτήσει αν το θέλει.

Ο Kubrick αφήνει επίτηδες ανοικτό αν πρόκειται για μεταμόρφωση ή αντικατάσταση.

Και αυτό είναι ακριβώς το δίλημμα του Amodei: Μια δύναμη, που την κατανοούμε όλο και λιγότερο, μπορεί να μας εξυψώσει ή να μας παρακάμψει, και δεν θα το μάθουμε από το βιογραφικό της.

Ο Bowman τουλάχιστον είχε το κατσαβίδι.

Εμείς έχουμε επιτροπές.

Αν η επιβράδυνση, που προτείνουν όσοι τρέχουν το ίδιο το αυτοκίνητο, δεν γίνει σοβαρά, με κανόνες, ελέγχους και διεθνή συντονισμό, το μόνο που θα μας μείνει είναι να κοιτάμε τον ουρανό, ελπίζοντας ότι το μωρό-άστρο θα είναι φιλικό.

Διότι σήμερα δεν θα πάρουμε καν την απόφαση, όπως τότε, που ο Dave ζήτησε από τον HAL να ανοίξει τις θύρες και ο HAL αρνείται, γνωρίζοντας ότι το πλήρωμα θέλει να τον αποσυνδέσει:

"I'm sorry Dave, I am afraid I can't do that".

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr