

Επαγγελματικό
ταξίδι στο
εξωτερικό;

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

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

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

Δαπάνες 2025 |
Προθεσμία υποβολής: 30.09.2026



• ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ

Το πεσμένο HoReCa φέρνει άνοιγμα στο retail
- Στα ίδια επίπεδα με πέρυσι το εξάμηνο



• ΚΟΝΒΑ

Διψήφια ανάπτυξη στο εξάμηνο – Στο επίκεντρο
εξαγωγές και ενίσχυση των brands Trata και Flokos



• ΓΛΑΡΟΣ

Στα καταστήματα του Κρητικού οι πραλίνες και το αλάτι
- Νέα συνεργασία με Discount Markt και είσοδος
στις επικαλύψεις



• ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΠΙΤΤΑΡΑΣ

Στα ράφια του Σκλαβενίτη οι μικρές συσκευασίες
της Γραβιέρας Νάξου 12μηννης ωρίμανσης

Editorial

Μια πραγματική μεταρρύθμιση

Debrief

Δεν είμαστε στα '80s, αλλά και είμαστε

Business Insight

Κινήσεις Νένδου και
Σολωμού για μερίδια
στην πίτα των €1,85 δις.

Business Maker

- Η πρώτη εμφάνιση
στην Ελλάδα του αφεντικού
της Cooke και οι υπερεξουσίες του
τοποτηρητή
- ΣΤΑΣΥ και Interamerican ανοίγουν
τον δρόμο στην Καλλιμάνη

SecretRecipe

Το στοίχημα της Στοάς
Αρσακείου

• ΕΤΑΔ ΤΟ ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΣΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΩΝ ΧΑΝΙΩΝ

Η ΕΤΑΔ φέρνει στην αγορά ένα εμβληματικό ακίνητο δίπλα στη Δημοτική Αγορά, σε μια περιοχή που εισέρχεται σε νέα αναπτυξιακή τροχιά

Τα Χανιά συγκαταλέγονται πλέον στους πλέον ελκυστικούς τουριστικούς και επενδυτικούς προορισμούς της χώρας, με το ιστορικό τους κέντρο να συγκεντρώνει διαρκώς αυξανόμενο ενδιαφέρον για επενδύσεις υψηλής προστιθέμενης αξίας. Η επικείμενη ολοκλήρωση της ανακαίνισης της Δημοτικής Αγοράς, ενός από τα σημαντικότερα τοπία της πόλης, αναμένεται να ενισχύσει ακόμη περισσότερο τη δυναμική της περιοχής, δημιουργώντας νέες προοπτικές για επιχειρηματική ανάπτυξη.

Σε αυτό το περιβάλλον, η ΕΤΑΔ προχωρά στην αξιοποίηση του ακινήτου ABK 183, του γνωστού «Ψυγείου», μέσω ανοικτού πλειοδοτικού διαγωνισμού, καλώντας την επενδυτική κοινότητα να αξιοποιήσει ένα ακίνητο με μοναδικά χαρακτηριστικά.

Το τριώροφο κτίριο, συνολικής επιφάνειας 1.029 τ.μ., βρίσκεται σε απόσταση λίγων μέτρων από τη Δημοτική Αγορά, στην καρδιά της παλιάς πόλης των Χανίων, μιας περιοχής που συνδυάζει έντονη εμπορική δραστηριότητα, υψηλή τουριστική επισκεψιμότητα και ισχυρή πολιτιστική ταυτότητα.

Οι επιτρεπόμενες χρήσεις του ακινήτου προσφέρουν σημαντική ευελιξία, καθώς μπορούν να αναπτυχθούν τουριστικές και ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις, εμπορικές δραστηριότητες, χώροι γραφείων ή σύγχρονα μικτά σχήματα αξιοποίησης, ανταποκρινόμενα στις ανάγκες μιας αγοράς που συνεχίζει να αναπτύσσεται.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική της ΕΤΑΔ για την ενεργή αξιοποίηση ακινήτων με ιδιαίτερα αναπτυξιακά χαρακτηριστικά, μέσα από διαφανείς και ανταγωνιστικές διαδικασίες που δημιουργούν αξία τόσο για τους επενδυτές όσο και για τις τοπικές κοινωνίες.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να υποβάλουν τις προσφορές τους έως τις **15 Οκτωβρίου 2026**, ενώ αναλυτικές πληροφορίες για τον διαγωνισμό και το ακίνητο είναι διαθέσιμες στην ηλεκτρονική πλατφόρμα e-publicrealestate.gr



• **KONVA**

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ – ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΩΝ BRANDS TRATA ΚΑΙ FLOKOS

Με θετικές προοπτικές ξεκίνησε το 2026 για την Konva, τη βιομηχανία τροφίμων που βρίσκεται πίσω από τα brands Trata και Flokos, καθώς σύμφωνα με τη διοίκηση το α' εξάμηνο της χρονιάς δείχνει αύξηση πωλήσεων άνω του 25%, εξέλιξη που δημιουργεί προσδοκίες για σημαντικά καλύτερη χρήση σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Η εξέλιξη αυτή έρχεται μετά από μια χρονιά κατά την οποία η εταιρεία διατήρησε ουσιαστικά αμετάβλητα τα οικονομικά της μεγέθη, σε μια περίοδο που χαρακτηρίστηκε από την πρώτη εφαρμογή του νέου κώδικα δεοντολογίας στον κλάδο των τροφίμων, γεγονός που επηρέασε τη λειτουργία της αγοράς, ιδιαίτερα κατά τους πρώτους μήνες του έτους. Η εταιρεία σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του 2025 στο Fnb Daily, υπογράμμισε ότι η αύξηση της κερδοφορίας το 2025 είναι αποτέλεσμα της συστηματικής προσπάθειας που καταβάλλει για τη βελτίωση της λειτουργικής της απόδοσης.

Παρά τον ουσιαστικά αμετάβλητο κύκλο εργασιών, κατάφερε να ενισχύσει το μικτό περιθώριο κέρδους μέσα από αποτελεσματικότερη διαχείριση του κόστους παραγωγής, σε συνδυασμό με τη συνεχή βελτίωση της παραγωγικότητας.

Σημαντική συμβολή είχαν επίσης τα συμβόλαια για αγορές πρώτων υλών, που ευνοήθηκαν και από την εξέλιξη της ισοτιμίας ευρώ και δολαρίου.

Παράλληλα, το χρηματοοικονομικό κόστος μειώθηκε, τόσο λόγω της αποκλιμάκωσης

του Euribor, όσο και της συνολικής μείωσης των επιτοκίων.

"Συνολικά, τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι η στρατηγική εστιάζει όχι μόνο στην ανάπτυξη των πωλήσεων, αλλά κυρίως στη δημιουργία διατηρήσιμης και ποιοτικής κερδοφορίας", όπως αναφέρεται.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 40.934

2024: 41.102

Μεταβολή: (0,41%)

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 14.073

2024: 13.673

Μεταβολή: 2,92%

Αποτέλεσμα προ φόρων και τόκων

2025: 2.529

2024: 2.716

Μεταβολή: (6,90%)

Καθαρά κέρδη

2025: 953

2024: 710

Μεταβολή: 34,19%

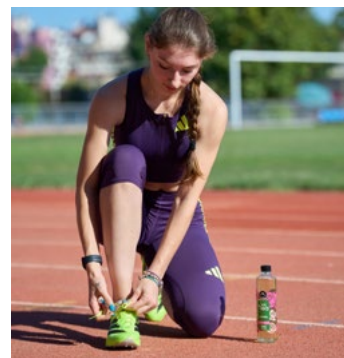
ΑΠΟ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 15% ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Κομβικό στοιχείο της αναπτυξιακής στρατηγικής παραμένει η διεθνής παρουσία. Περίπου το 15% του ετήσιου κύκλου εργασιών προέρχεται από τις εξαγωγές, με τα προϊόντα της εταιρείας να διατίθενται σε περισσότερες από 20 χώρες.

Εκτός από τις ευρωπαϊκές αγορές, έχει αναπτύξει παρουσία στις Ηνωμένες Πολιτείες, τον Καναδά, το Καζακστάν και την Γεωργία, ενώ η διοίκηση εντοπίζει σημαντικές δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και την Τσεχία, αγορές στις οποίες σχεδιάζεται ενίσχυση της εμπορικής δραστηριότητας τα επόμενα χρόνια.

Παράλληλα, τα σήματα Trata και Flokos εξακολουθούν να διατηρούν ισχυρή θέση στην ελληνική αγορά, συγκεντρώνοντας μερίδιο που προσεγγίζει το 30% των πωλήσεων της κατηγορίας σε επίπεδο sell out. Έως το τέλος του α' τριμήνου του 2027 αναμένεται σταδιακή είσοδος σε νέες προϊοντικές κατηγορίες.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• **ΟΛΥΜΠΟΣ**

ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ "Η ΔΙΚΗ ΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΗ" Η ΠΑΡΑΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΗΣ ΛΗΔΑ ΜΑΝΘΟΠΟΥΛΟΥ

Την Παραολυμπιονίκη Λήδα Μανθοπούλου υποδέχεται η Όλυμπος στο πρόγραμμα "Η δική τους Κορυφή", αναγνωρίζοντας στο πρόσωπό της τις αξίες της αφοσίωσης, της συνέπειας, του ήθους και της διαρκούς προσπάθειας για την επίτευξη υψηλών στόχων.

Η Παραολυμπιονίκης διαθέτει σημαντική αθλητική διαδρομή και υψηλές φιλοδοξίες, αποτελώντας παράδειγμα για όλους εκείνους τους νέους ανθρώπους που επιλέγουν να κυνηγήσουν τα όνειρά τους με επιμονή και προσήλωση. Η Όλυμπος θα βρίσκεται στο πλευρό της, στηρίζοντας την προσπάθειά της στα επόμενα βήματα της αθλητικής της πορείας, όπως αναφέρει σε ανακοίνωσή της.

Η ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Το πρόγραμμα "Η δική τους Κορυφή" αποτελεί μέρος της διαχρονικής δέσμευσης της Όλυμπος να υποστηρίζει ανθρώπους που εργάζονται με συνέπεια για την επίτευξη των στόχων τους και μέσα από τη δική τους προσπάθεια αποτελούν πηγή έμπνευσης για τη νέα γενιά.

Παράλληλα, το πρόγραμμα επιδιώκει να δημιουργήσει ένα ευρύτερο κοινωνικό αποτύπωμα, αναδεικνύοντας ιστορίες ανθρώπων που χαρακτηρίζονται από επιμονή, αφοσίωση και προσωπική υπέρβαση. Η Λήδα Μανθοπούλου εντάσσεται πλέον στην οικογένεια της Όλυμπος, με την εταιρεία να εύχεται κάθε επιτυχία στην πορεία της προς τη δική της κορυφή, με επόμενο σημαντικό σταθμό τους Παραολυμπιακούς Αγώνες του Λος Άντζελες το 2028.



Γιάννα Τζίκα, Επικεφαλής, Konva

• ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ | ΔΕΥ-Ν'ΗΙ-ΔΟ

ΕΝΑ ΜΥΣΤΑΓΩΓΙΚΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟ ΟΔΟΙΠΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΑΝΙΚΟΥ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

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

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



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

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



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

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



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

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



Η εμπειρία περιλαμβάνει:

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

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:
3.408 ΕΥΡΩ/ΑΤΟΜΟ

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

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

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

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

Μαρία Σταμένη

m.stameni@notice.gr

• **DRONIRA**

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ICONICO AIR ΤΟΥ ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΤΣΙΤΣΙΠΑ

Τη στρατηγική τους συνεργασία ανακοίνωσαν η ελληνική εταιρεία drone shows, Dronira, και η Iconico Air, του Στέφανου Τσιτσιπά.

Η συνεργασία αφορά την ανάπτυξη και υλοποίηση premium drone shows στο Μονακό, τις Κάννες και συνολικά την Γαλλική Ριβιέρα. Έτσι, η Dronira γίνεται η πρώτη ελληνική εταιρεία drone shows, που αποκτά οργανωμένη παρουσία και επιχειρησιακή δραστηριότητα στις αγορές του Μονακό και της

Γαλλίας, δηλαδή, σε δύο από τις πιο απαιτητικές και υψηλού κύρους αγορές παγκοσμίως. Κοινός στόχος των δύο πλευρών είναι η παροχή υψηλής ποιότητας εναέριων θεαμάτων, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και την καινοτομία τους. Με αυτό τον τρόπο, η Dronira θα προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις drone entertainment σε luxury events, εταιρικές εκδηλώσεις, αθλητικά γεγονότα και ιδιωτικές διοργανώσεις.

Σύμφωνα με την Dronira, "η συνεργασία

αναμένεται να ενισχύσει σημαντικά τη διεθνή παρουσία της και να ανοίξει τον δρόμο για περαιτέρω επέκταση σε νέες ευρωπαϊκές αγορές, ενώ εντάσσεται στη στρατηγική ανάπτυξης της Dronira, με στόχο την καλλιέργειά της ως ενός από τους κορυφαίους παρόχους drone shows στην Ευρώπη. Επιπλέον, αποδεικνύει ότι μια ελληνική εταιρεία μπορεί να πρωταγωνιστήσει σε έναν από τους πλέον καινοτόμους κλάδους της παγκόσμιας βιομηχανίας θεάματος".



BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



products 2 ! NOTICE



Το νέο καλοκαιρινό τεύχος είναι online

ΚΑΝΤΕ CLICK/TAP ΣΤΟ ΤΕΥΧΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΤΟ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ

• ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ

ΤΟ ΠΕΣΜΕΝΟ HORECA ΦΕΡΝΕΙ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΟ RETAIL - ΣΤΑ ΙΔΙΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΜΕ ΠΕΡΥΣΙ ΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Με σταθερές επιδόσεις σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα κινήθηκε η Μεντεκίδης στο εξάμηνο, σε μια περίοδο κατά την οποία, σύμφωνα με πηγές κοντά στη διοίκηση, η αγορά εμφιαλωμένου νερού εξακολουθεί να αντιμετωπίζει προκλήσεις, κυρίως στο κανάλι της εστίασης.

Οι πωλήσεις για το α' εξάμηνο διαμορφώθηκαν περίπου στα επίπεδα του 2025, με την εικόνα της αγοράς να χαρακτηρίζεται από υποχώρηση της ζήτησης, ιδιαίτερα τον Απρίλιο και τον Μάιο. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, η πίεση προέρχεται κυρίως από το HoReCa, όπου η κατανάλωση παραμένει περιορισμένη τα Σαββατοκύριακα, ενώ και τις καθημερινές οι επιχειρήσεις εστίασης καταγράφουν χαμηλότερη κίνηση σε σχέση με προηγούμενα χρόνια.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Σε ό,τι αφορά τη χρήση του 2025, η κερδοφορία της Μεντεκίδης κινήθηκε πολύ κοντά στα υψηλά επίπεδα του 2024, παρά τις αυξημένες δαπάνες για πρώτες ύλες, μεταφορικά και τη χρήση ανακυκλωμένου PET. Η περυσινή χρονιά αποτέλεσε ουσιαστικά περίοδο σταθεροποίησης, μετά την έντονη ανάπτυξη που είχε καταγράψει η εταιρεία το 2023 και το 2024, διατηρώντας παράλληλα ισχυρά επίπεδα μεριδίων αγοράς και όγκων πωλήσεων.

ΔΙΑΝΟΜΗ

Θέλοντας να αντισταθμίσει τις πιέσεις που καταγράφονται στην αγορά εστίασης, η εταιρεία συνεχίζει να διευρύνει την παρουσία της στο οργανωμένο λιανεμπόριο. Το τελευταίο δίμηνο τα προϊόντα της τοπο-



Δημήτρης Μεντεκίδης, Επικεφαλής, δισέκουροι

θετήθηκαν σε μεγάλα καταστήματα της ΑΒ Βασιλόπουλος στην Αττική, στα οποία μέχρι πρότινος δεν είχαν παρουσία, ενώ ξεκίνησε και συνεργασία με το δίκτυο της My market στην Βόρεια Ελλάδα.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Παράλληλα, η Μεντεκίδης ολοκλήρωσε τον Μάιο επενδυτικό πρόγραμμα €6 εκατ., το οποίο περιλαμβάνει την εγκατάσταση τρίτης γραμμής εμφιάλωσης, καθώς και τον πλήρη αυτοματισμό και αναβάθμιση των διαδικασιών καθαρισμού των σωληνώσεων και των γραμμών παραγωγής.

Πρόκειται για επένδυση που αυξάνει σημαντικά την παραγωγική δυναμικότητα της εταιρείας, ενισχύοντας την ικανότητά της να ανταποκρίνεται στις υψηλές ανάγκες της θερινής περιόδου, όταν η ζήτηση κορυφώνεται.

Ταυτόχρονα, βελτιώνει το επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών, ενώ η νέα τεχνολογία συμβάλλει στη διασφάλιση ακόμη υψηλότερων προδιαγραφών ποιότητας και μεγαλύτερης ευελιξίας στη λειτουργία του εργοστασίου.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Πέραν της εγχώριας αγοράς, η εταιρεία συνεχίζει να αναπτύσσεται κυρίως στις γειτονικές βαλκανικές αγορές, αξιοποιώντας τη γεωγραφική εγγύτητα των δύο παραγωγικών της μονάδων, διατηρώντας παρουσία και σε παραδοσιακές αγορές όπου δραστηριοποιούνται ελληνικές κοινότητες.

Οι εξαγωγές αντιστοιχούν σήμερα σε περίπου 3,5% του κύκλου εργασιών, με πρόθεση της διοίκησης να ενισχυθούν τα επόμενα χρόνια.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΕΤΑΔ

ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ Η ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΠΕΡΙΠΤΕΡΟΥ ΜΑΡΑΘΩΝΑ

Στην προκήρυξη Ανοικτού Πλειοδοτικού Διαγωνισμού (e-auction) για τη μακροχρόνια εκμίσθωση του ακινήτου "Τουριστικό Περίπτερο Μαραθώνα", προχωρά η Εταιρεία Ακινήτων Δημοσίου.

Ο διαγωνισμός θα πραγματοποιηθεί μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας www.e-publicrealestate.gr, με στόχο την αξιοποίηση του ακινήτου που βρίσκεται στο φράγμα της Λίμνης Μαραθώνα.

Το ακίνητο έχει συνολική έκταση 1.632 τ.μ.



και καλύπτεται από τις υφιστάμενες κτιριακές εγκαταστάσεις του τουριστικού περιπτέρου, καθώς και από τον διαμορφωμένο περιβάλλοντα χώρο του. Το κτίριο διαθέτει χρήση Εστιατορίου-Αναψυκτηρίου, με συνολική δομήσιμη επιφάνεια 606,66 τ.μ., η οποία αναπτύσσεται σε ισόγειο και πρώτο όροφο.

Η καταληκτική ημερομηνία για την υποβολή του Φακέλου Δικαιολογητικών έχει οριστεί για την Πέμπτη 29 Οκτωβρίου 2026.



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



NOTICE

CONTENT & SERVICES



**DIMORAGKAS
VAIOS**

Managing Director,
NIELSENQ Greece
& Bulgaria



**KAKKAVAS
CHRISTOS**

Executive Advisor JLL,
Athens Economics



**KONTOS
DIMITRIS**

Chief Operating Officer,
METRO



**KOUTSOURADI
ARGYRO**

CEO & Founder,
Myrovolos Organics



**LOULOUMARIS
SYMEON**

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



**PAPACHRISTOS
CHARALAMBOS**

President, SEFYMEN



**SINODINOS
DIMITRIS**

President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**

Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**

Chairman, HAPO



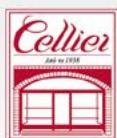
**ZOUKAS
KOSTAS**

President, PEMETE

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

elvīda
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ ΟΙΝΟΠΟΙΙΑ ΘΡΑΚΗΣ

ΟΙ ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΟΙ ΔΥΟ ΛΟΓΟΙ ΠΟΥ ΕΠΛΗΞΑΝ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2025

Στα επίπεδα του 2025 αναμένει τη φετινή ανάπτυξη της Ποτοποιίας Οινοποιίας Θράκης η διοίκηση της εταιρείας, με βάση την εικόνα στο α' εξάμηνο.

Όπως αναφέρεται στις τελευταίες χρηματοοικονομικές καταστάσεις:

- Η αγορά του Ιράκ, παρουσίασε έντονη κάμψη ζήτησης το α' τρίμηνο του 2025, για να ανακάμψει το δεύτερο
- Επεκτάθηκε το συμβόλαιο συνεργασίας της μέσω της γερμανικής Mack & Schuehle με την αλυσίδα S/M Penny για την προμήθεια του ούζου Mitakos για έναν ακόμη χρόνο, παράλληλα με το Θρακιώτικο Ούζο Νο7 40% και το Premium Ούζο Νο7 43% Gold για Γερμανία και Αυστρία
- Ξεκίνησε η συνεργασία με τη βουλγαρική αλυσίδα CBA, για λογαριασμό της οποίας παράγει το ούζο Mesogeios 40% σε συσκευασία 0,7L και 2L.
- Στην Ολλανδία προσφέρει μια μεγάλη γκάμα εγχώριων και διεθνών αποσταγμένων ποτών, σε έναν από τους μεγαλύτερους ανεξάρτητους χονδρεμπόρους ποτών στην Ολλανδία (Anker

Amsterdam Spirits), προμηθευόντάς τον με Ούζο Νο7 40%

- Το ίδιο προϊόν το έβαλε σε ανεξάρτητο, ιδιωτικό όμιλο, που έχει έδρα στο Ελσίνκι και ειδικεύεται στη διανομή και εμπορία αποκλειστικά αλκοολούχων ποτών στις αγορές των Σκανδιναβικών χωρών και στα Nordic DutyFree

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

ο 2025 σημειώθηκε μείωση του κύκλου εργασιών κοντά στο 10% εξαιτίας δύο σημαντικών γεγονότων.

Το πρώτο είναι η συρρίκνωση των πωλήσεων αλκοολούχων ποτών στην αγορά του Ιράκ λόγω της εφαρμογής της νομοθεσίας περί απαγόρευσης διακίνησης και χρήσης αλκοόλ.

Το δεύτερο, η απόφαση γερμανικής αλυσίδας, της οποίας η ελληνική εταιρεία ήταν ο αποκλειστικός προμηθευτής ούζου, να μοιράσει το συμβόλαιο σε δύο εταιρείες, με αποτέλεσμα η μείωση πωλήσεων εκεί να υπερκαλύψει τις αυξήσεις πωλήσεων σε άλλες αγορές.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 19.842
2024: 21.908
2023: 22.087
2022: 21.316

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 4.807
2024: 5.804
2023: 5.446
2022: 4.623

Κέρδη προ φόρων

2025: 2.221
2024: 2.998
2023: 2.740
2022: 1.567

Καθαρά κέρδη

2025: 1.706
2024: 2.290
2023: 2.062
2022: 1.209

TIMES

Το 2025 μπορεί να χαρακτηριστεί ως έτος σταθερότητας των τιμών πρώτων υλών, με μικρές αλλαγές μόνο στην τιμή της αιθυλικής αλκοόλης, που μειώθηκε ελαφρά την άνοιξη του 2025, για να επιστρέψει στα ίδια επίπεδα φέτος. Σε αυτά τα επίπεδα φαίνεται ότι θα συνεχίζει να βρίσκεται μέχρι το φθινόπωρο που θα βγει η νέα σοδεία δημητριακών. Η εταιρεία προμηθευόταν με σταθερές τιμές και τα υλικά συσκευασίας κατά τη διάρκεια του 2025, μέχρι να αρχίσει ο πόλεμος των ΗΠΑ με το Ιράν. Στην ίδια κατεύθυνση κινήθηκαν και οι τιμές των άλλων υλικών, για τους ίδιους λόγους.

Η εταιρεία προχώρησε στην απόκτηση έξι δεξαμενών οινοποίησης, 25.000 λίτρων η καθεμία, για αποθήκευση στέμφυλων.

PORTFOLIO

Τα προϊόντα της Ποτοποιίας Οινοποιίας Θράκης εξάγονται σε περισσότερες από 30 χώρες, όπως στην Ευρωπαϊκή Ένωση, στη Μέση Ανατολή, και σε Ρωσία, Β. Μακεδονία, Αυστραλία, ΗΠΑ.

Πρόσφατα, σχεδιάστηκε, παράχθηκε και βγήκε στην αγορά το νέο τσίπουρο "Εωθινον με μοσχάτο".

Μάκης Απόστολου

makis@notice.gr



Στιγμιότυπο από την Prowein 2026 - Δεύτερος από αριστερά ο Φωκίων Μπακιρτζής, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας

POWERED BY **FN|USA.**

• ALBERTSONS ΒΟΥΤΙΑ ΑΝΩ ΤΟΥ 20% ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΠΟΒΑΘΜΙΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ

Ισχυρές πιέσεις δέχθηκε η μετοχή της αμερικανικής αλυσίδας super market, Albertsons, υποχωρώντας περισσότερο από 20%, αφού η εταιρεία αναθεώρησε προς τα κάτω τις προβλέψεις της για το οικονομικό έτος 2026, επικαλούμενη την ασθενέστερη καταναλωτική ζήτηση και την αυξανόμενη επιφυλακτικότητα των νοικοκυριών. Η CEO της Albertsons, Susan Morris, δήλωσε: "Κατά το α' τρίμηνο, οι δραστηριότητές μας στο ηλεκτρονικό εμπόριο και στον φαρμακευτικό τομέα συνέχισαν να καταγράφουν ισχυρή ανάπτυξη, ωστόσο ο βασικός τομέας των ειδών παντοπωλείου βρέθηκε αντιμέτωπος με αυξανόμενες πιέσεις, λόγω της επιβράδυνσης των πωλήσεων στον κλάδο και της πιο επιφυλακτικής στάσης των καταναλωτών."

DATA Α' Τρίμηνο 2026/2027

Συγκρίσιμες πωλήσεις: \$24,96 δισ.
(-0,8%)
Καθαρά κέρδη: \$84,7 εκατ.
(-64,17%)

ΠΩΣ ΑΝΑΘΕΩΡΗΘΗΚΑΝ ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

Για το σύνολο του οικονομικού έτους, η Albertsons εκτιμά πλέον ότι:

- τα καθαρά κέρδη θα διαμορφωθούν μεταξύ \$1,75 και \$1,85 ανά μετοχή, έναντι προηγούμενης πρόβλεψης για \$2,22 έως \$2,32 ανά μετοχή
- τα προσαρμοσμένα EBITDA αναμένεται να κυμανθούν μεταξύ \$3,55 και \$3,625 δισ.
- οι συγκρίσιμες πωλήσεις θα παρουσιάσουν μείωση από 1,5% έως 0,5%.

Η αναθεώρηση των προβλέψεων έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία πληθαίνουν οι ενδείξεις ότι οι Αμερικανοί καταναλωτές περιορίζουν τις επισκέψεις τους στα super market, καθώς ο πληθωρισμός στα τρόφιμα, οι υψηλές τιμές των καυσίμων και η πίεση στους οικογενειακούς προϋπολογισμούς επηρεάζουν αρνητικά τις καταναλωτικές δαπάνες.



Susan
Morris,
CEO,
Albertsons

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

• **ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΠΙΤΤΑΡΑΣ**

ΣΤΑ ΡΑΦΙΑ ΤΟΥ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ ΤΗΣ ΓΡΑΒΙΕΡΑΣ ΝΑΞΟΥ 12ΜΗΝΗΣ ΩΡΙΜΑΝΣΗΣ

Στην επέκταση της συνεργασίας του με τον Σκλαβενίτη προχωράει το Τυροκομείο Πιτταρά, έχοντας τοποθετήσει στα καταστήματα της αλυσίδας την Γραβιέρα Νάξου ΠΟΠ 12μηνης ωρίμανσης σε μικρές, σχεδιασμένες για το ράφι συσκευασίες.

Όπως εξηγεί στο FNB Daily ο ιδιοκτήτης και επικεφαλής της ναξιωτικής επιχείρησης, Νικόλαος Πιτταράς, πρόκειται για κομμένα με το χέρι, ζυγιζόμενα τεμάχια των 250 έως 320 γραμμαρίων, η διάθεση των οποίων έχει ξεκινήσει εδώ και μερικές εβδομάδες.

ΠΡΟΣ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΚΑΙ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΑΒ

Παράλληλα, βρίσκεται σε συζητήσεις και με την ΑΒ Βασιλόπουλος, με την οποία έχει μακροχρόνια συνεργασία, για τη διεύρυνση των κωδικών στα καταστήματά της. Στο πελατολόγιό του τυροκομείου, όπως αναφέρει ο κ. Πιτταράς, ανήκουν επίσης, μεταξύ άλλων, ο Θανόπουλος, μια πλειάδα delicatessen, αλλά και η αλυσίδα εστίασης Pizza Fan.

Εκτός από την 12μηνης ωρίμανσης και τη συμβατική Γραβιέρα Νάξου, η γκάμα των προϊόντων περιλαμβάνει ακόμα κεφαλοτύρι, ξινομυζήθρα, γλυκιά μυζήθρα ανθότυρο και ξινοτύρι- όλα από αγελαδινό γάλα με πλήρη λιπαρά, που προέρχεται από την ιδιόκτητη κτηνοτροφική μονάδα στις Μελανές.

"ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ"

Ακρογωνιαίος λίθος της επιχείρησης και κομβικής σημασίας για την βιωσιμότητά της είναι, σύμφωνα με τον κ. Πιτταρά, η εφαρμογή της κυκλικής οικονομίας στην πράξη. "Η κοπριά μπορεί για άλλους να είναι απόβλητο, για εμάς όμως είναι αναντικατάστατο και αποτελεί, θα έλεγα, τρόπο ύπαρξης. Προσέ-



Νικόλαος
Πιτταράς,
ιδιοκτήτης
Τυροκομείο
Πιτταράς

χουμε και το τελευταίο ίχνος ζωοτροφικού φυτού, που καλλιεργούμε, ενώ ως ζωοτροφή χρησιμοποιούμε και το τυρόγαλα". Να σημειωθεί ότι τα προϊόντα της φέρουν διπλή πιστοποίηση για την καλή διαχείριση κι ευζωία των αγελάδων, καθώς και για τη χρήση μη γενετικά τροποποιημένων ζωοτροφών.

ΑΝΕΒΑΙΝΟΥΝ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η ελληνική αγορά απορροφά το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής, ωστόσο το τελευταίο διάστημα αναπτύσσονται σταθερά και οι εξαγωγές. Πλέον αντιστοιχούν στο 10% του συνολικού τonaζ και φέτος αναμένεται να αυξηθούν περαιτέρω, καθώς διευρύνονται οι εξαγωγικοί προορισμοί. Στις ΗΠΑ, τον Καναδά, την Αγγλία, την Γερμανία και την Σουηδία - μεταξύ άλλων - προστέθηκε φέτος το Καζακστάν κι έπονται, ενδεχομένως και μέσα στο β' εξάμηνο, το Χονγκ Κονγκ και η Αυστραλία.

DATA ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟ ΠΙΤΤΑΡΑΣ

Αριθμός ζώων: 550

Αρμεγόμενα: 200

Εισκομίσεις γάλακτος (τόνοι/έτος): 3.000

Παραγωγή τυριών (τόνοι): 250

Εξαγωγές (% παραγωγής): 10

ΦΛΕΡΤΑΡΕΙ ΜΕ ΤΟ +10% Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Στο εξάμηνο, ο τζίρος ήταν αυξημένος περί το 10%, κυρίως λόγω των νέων συσκευασιών της γραβιέρας 12μηνης ωρίμανσης και της υψηλότερης - σε σχέση με τη βασική - τιμής, δεδομένου ότι οι όγκοι πωλήσεων δεν παρουσίασαν ιδιαίτερη διαφοροποίηση.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• **ΔΙΑΦΑΣ**

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΒΑΣΗΣ ΜΕ ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤFT

Την εγκατάσταση νέας γεμιστικής γραμμής στη Γαλακτοβιομηχανία Διάφας ολοκλήρωσε η TFT, εταιρεία με παρουσία στις εφαρμογές τεχνολογίας για τη Βιομηχανία Τροφίμων και Ποτών.

Η επένδυση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της αναβάθμισης της παραγωγικής βά-

σης της Διάφας και της ενίσχυσης του brand "Το Μαρκάτι", μέσω της εγκατάστασης νέας γραμμής GALDI RG-50 για τη χάρτινη συσκευασία φρέσκου γάλακτος.

Η νέα γεμιστική μηχανή διαθέτει δυναμικότητα 3.000 συσκευασιών ανά ώρα. Παράλληλα, συμβάλλει στη διατήρηση της ποιότητας του



προϊόντος, στη βελτίωση της παραγωγικής αποδοτικότητας και στον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων της Διάφας.

• **NESTLÉ (ΗΠΑ)**

ΑΠΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΓΙΑ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΕΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ

Η Nestlé επιχειρεί να αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο αναγράφονται τα συστατικά στις συσκευασίες τροφίμων στις ΗΠΑ, καθώς ολοένα και περισσότεροι καταναλωτές αποφεύγουν προϊόντα που περιλαμβάνουν επιστημονικές ή δυσνόητες ονομασίες. Η ελληνική εταιρεία ζητά από τις αμερικανικές αρχές να επιτρέψουν τη χρήση πιο απλών και οικείων όρων, υποστηρίζοντας ότι η σημαντική νομοθεσία δημιουργεί λανθασμένες εντυπώσεις για την ασφάλεια και τη φυσική προέλευση πολλών συστατικών.

ΑΠΛΑ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΗΤΑ

Σύμφωνα με πληροφορίες του Reuters, η Nestlé έχει προτείνει την αντικατάσταση όρων όπως "ασκορβικό οξύ" με "βιταμίνη C" και "βήτα-καροτένιο" με "βιταμίνη A", όταν αυτό είναι επιστημονικά ορθό. Στόχος είναι οι ετικέτες να γίνουν πιο κατανοητές για τον μέσο καταναλωτή και να περιοριστεί η αρνητική αντίδραση απέναντι σε συστατικά

που ακούγονται χημικά, παρότι θεωρούνται ασφαλή και χρησιμοποιούνται ευρέως στη βιομηχανία τροφίμων.

Πρώην ανώτερο στέλεχος της Nestlé ανέφερε ότι ο τρόπος με τον οποίο υποχρεώνονται σήμερα οι εταιρείες να αναγράφουν τα συστατικά στις ΗΠΑ κάνει πολλά προϊόντα να μοιάζουν υπερβολικά επεξεργασμένα, παρότι στην πραγματικότητα περιέχουν γνωστές και φυσικές ουσίες.

ΟΙ ΛΙΣΤΕΣ ΣΥΣΤΑΤΙΚΩΝ

Το ζήτημα αποκτά ιδιαίτερη σημασία καθώς οι λίστες συστατικών επηρεάζουν ολοένα και περισσότερο τις αγοραστικές αποφάσεις. Έρευνα της Innova Market Insights έδειξε ότι περίπου τα 3/4 των καταναλωτών στην Βόρεια Αμερική επανεξετάζουν τις αγορές τους με βάση τα συστατικά που αναγράφονται στις συσκευασίες, αναζητώντας πιο φυσικά προϊόντα και ετικέτες που μπορούν να κατανοήσουν εύκολα.



Ωστόσο, η πρωτοβουλία δεν βρίσκει σύμφωνους όλους τους φορείς. Οργανώσεις δημόσιας υγείας προειδοποιούν ότι η αντικατάσταση επιστημονικών όρων με πιο απλές ονομασίες θα μπορούσε να μειώσει τη διαφάνεια και να δυσκολέψει τους καταναλωτές να γνωρίζουν ακριβώς τι περιέχουν τα προϊόντα που αγοράζουν.

Παράλληλα, ολόκληρη η βιομηχανία τροφίμων κινείται προς την κατεύθυνση των πιο καθαρών ετικετών. Τα τελευταία χρόνια οι μεγάλες εταιρείες έχουν επενδύσει σημαντικά ποσά για την αφαίρεση τεχνητών χρωστικών, συντηρητικών και άλλων πρόσθετων, ανταποκρινόμενες στη ζήτηση για προϊόντα με μικρότερες και πιο κατανοητές λίστες συστατικών.

• **ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ ΒΙΚΟΣ**

ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟ 10ο ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΔΩΔΩΝΗΣ ΚΑΙ ΤΟ 3ο VIKOS FESTIVAL

Στήριξη σε δύο σημαντικές πολιτιστικές διοργανώσεις της Ηπείρου παρέχει η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων, συμμετέχοντας ως χορηγός στο 10ο Φεστιβάλ Δωδώνης και στο 3ο Vikos Festival.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στην παρουσία της σε δράσεις που προβάλλουν την πολιτιστική ταυτότητα και τη δημιουργική δυναμική της περιοχής.

3ο VIKOS FESTIVAL

Το 3ο Vikos Festival θα πραγματοποιηθεί από τις 29 Ιουλίου έως τις 3 Αυγούστου 2026 στο υπαίθριο θέατρο "Άγγελος Κίτσος", στο Μονοδένδρι Ζαγορίου. Η φετινή διοργάνωση είναι αφιερωμένη στη γυναίκα, παρουσιάζοντας ένα πρόγραμμα εκδηλώσεων που αναδεικνύει διαφορετικές πτυχές της γυναικείας παρουσίας και δημιουργίας. Όλες οι εκδηλώσεις θα πραγματοποιηθούν με ελεύθερη είσοδο για το κοινό, διατηρώντας τον ανοιχτό και προσβάσιμο χαρακτήρα του φεστιβάλ.

Το φυσικό μεταλλικό νερό ΒΙΚΟΣ συμμετέχει για ακόμη μία χρονιά ως χορηγός, σπρίζοντας τη διοργάνωση και τις δράσεις που προάγουν τον πολιτισμό και την κοινωνική συμπερίληψη.



ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΔΩΔΩΝΗΣ

Παράλληλα, από τις 26 Ιουλίου έως τις 13 Αυγούστου 2026 θα πραγματοποιηθεί το 10ο Φεστιβάλ Δωδώνης στο Αρχαίο Θέατρο Δωδώνης, με πρόγραμμα που περιλαμβάνει θεατρικές παραστάσεις και μουσικές συναυλίες.

Με τη συμπλήρωση δέκα ετών παρουσίας, το Φεστιβάλ Δωδώνης αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους πολιτιστικούς θεσμούς της Ηπείρου. Μέσω της χορηγικής του συμμετοχής, το φυσικό μεταλλικό νερό

ΒΙΚΟΣ συμβάλλει στη συνέχιση και την περαιτέρω ανάπτυξη της διοργάνωσης.

Η υποστήριξη των δύο φεστιβάλ επιβεβαιώνει τη διαχρονική σύνδεση της Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων και του φυσικού μεταλλικού νερού ΒΙΚΟΣ με την Ήπειρο, καθώς και τη διαρκή συμμετοχή τους σε πρωτοβουλίες που προάγουν τον πολιτισμό, αναδεικνύουν την ταυτότητα της περιοχής και ενισχύουν τη δημιουργία πολιτιστικών εμπειριών με μακροχρόνιο αποτύπωμα.

• **ΓΛΑΡΟΣ**

ΣΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΚΡΗΤΙΚΟΥ ΟΙ ΠΡΑΛΙΝΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΑΛΑΤΙ - ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ DISCOUNT MARKT ΚΑΙ ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΙΣ ΕΠΙΚΑΛΥΨΕΙΣ

Με ανάπτυξη 15% ολοκλήρωσε η Γλάρος το πρώτο μισό του 2026, μια περίοδος που, σύμφωνα με τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης, Παναγιώτη Χορόζογλου, κάθε άλλο παρά εύκολη ήταν για την αγορά, με αιχμή τα αυξημένα κοστολόγια και την επιφυλακτικότητα από τους καταναλωτές.

Για την εταιρεία, ωστόσο, το πρόσημο ήταν θετικό, με την κατηγορία των γλυκών αλειμάτων (πραλίνες φουντουκιού), στην οποία εισήλθε πριν από ενάμιση περίπου χρόνο, να δίνει τον τόνο. Μετά τον Μασούτη, τα βαζάκια των 400 γραμμαρίων έχουν τοποθετηθεί πλέον και στα καταστήματα του Κρητικού σε όλη τη χώρα, στον απόηχο της εξαγοράς του δεύτερου από τον πρώτο.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΓΚΑΜΑΣ ΜΕ ΝΕΕΣ ΓΕΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, η γκάμα διευρύνθηκε με νέες γεύσεις, όπως Ferrero με κομμάτια σπασμένου φουντουκιού, μπισκότο- κανέλα, λευκή με μπισκότο Oreo, μπανάνα κ.α., με πιο πρόσφατη την πραλίνα λεμόνι, που λανσαρίστηκε πριν από δύο εβδομάδες. "Πλέον έχουμε φτάσει τους 20 κωδικούς και σύντομα πιστεύω θα πάμε στους 30", υπογραμμίζει ο κ. Χορόζογλου, συμπληρώνοντας ότι στις νέες γεύσεις το επόμενο διάστημα θα περιλαμβάνονται nocciola και gianduja.

ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΣΤΑ COVERS ΜΕ 3 ΚΩΔΙΚΟΥΣ

Επιπλέον, η Γλάρος ετοιμάζεται να εισέλθει και στην κατηγορία των covers (επικα-

λύψεις), ξεκινώντας τον Σεπτέμβριο με τρεις κωδικούς: Κλασική, δηλαδή μαύρη σοκολάτα (σ.σ. η πλέον δημοφιλής σε αρτοποιία και ζαχαροπλαστική, με μερίδιο 80%), λευκή και γάλακτος.

Όπως τονίζει ο κ. Χορόζογλου, η εταιρεία έχει ρίξει μεγάλο βάρος στην εξυπηρέτηση του HoReCa. "Ο τομέας έχει ένταση και πολύ μεγάλο ενδιαφέρον. Οι επιχειρήσεις χρειάζονται καλά προϊόντα από ποιοτικές πρώτες ύλες σε προσιτές τιμές και αυτό ακριβώς εμείς θέλουμε και μπορούμε να του προσφέρουμε", αναφέρει χαρακτηριστικά.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2024: 4.494	2024: 786
2023: 3.921	2023: 520
2022: 3.411	2022: 198

ΜΠΗΚΕ ΣΤΑ DISCOUNT MARKT ΤΟ ΑΛΑΤΙ

Στο αλάτι, που παραμένει η βασική δραστηριότητα της Γλάρος, διευρύνθηκε επίσης η συνεργασία με τον Μασούτη, περιλαμβάνοντας πλέον και τα καταστήματα Κρητικός σε όλη την Ελλάδα, ενώ στο πελατολόγιο έχει προστεθεί και η Discount Markt, επίσης με πανελλαδική κάλυψη. Παράλληλα, γίνονται τοποθετήσεις και σε περισσότερα μέλη του ομίλου ΕΛΟΜΑΣ, όπως και σε τοπικές μικρότερου μεγέθους αλυσίδες.

Υπενθυμίζεται ότι η εταιρεία εξειδικεύεται

στο ψιλό καθαρό αλάτι και αποτελεί βασικό προμηθευτή μερικών από τις μεγαλύτερες βιομηχανίες ζύμης και τροφίμων της χώρας.

ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗ CRANBERRY

Η Γλάρος δραστηριοποιείται επίσης στη σταφίδα, έχοντας αναπτύξει σταθερές συνεργασίες στην Ινδία και την Τουρκία για την ξανθή σταφίδα, ενώ στις σκέψεις της διοίκησης είναι να επεκταθεί και στην εισαγωγή cranberry, για το οποίο υπάρχει ζήτηση από αρκετούς εγχώριους πελάτες της.

Εξάλλου, εδώ κι έξι χρόνια έχει αποκτήσει παρουσία και στην τυποποίηση κι επεξεργασία επιτραπέζιας ελιάς, αποκτώντας μειοψηφικό ποσοστό σε εργοστάσιο στους Άγιους Θεόδωρους. Εξειδικεύεται στη ροδέλα ελιάς (δίχως πυρήνα).

ΑΝΕΒΗΚΕ ΣΤΑ €2 ΕΚΑΤ. ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ

Σε εξέλιξη βρίσκεται αυτό το διάστημα επενδυτικό πρόγραμμα για την επέκταση κτιριακών εγκαταστάσεων στο οικόπεδο των 50 στρεμμάτων, όπου εδρεύει, στην Δράμα, καθώς και για τον εκσυγχρονισμό και την προσθήκη νέου μηχανολογικού εξοπλισμού. Η επένδυση υλοποιείται μέσω του Αναπτυξιακού, ο προϋπολογισμός της αναθεωρήθηκε στα €2 εκατ. (από €1,7 εκατ. αρχικά) και αναμένεται να ολοκληρωθεί μέσα στο 2027.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Παναγιώτης Χορόζογλου, ιδιοκτήτης, Γλάρος Βιομηχανία Τροφίμων

• **CARREFOUR**

ΣΤΑΘΕΡΑ ΑΝΟΔΙΚΑ ΣΕ ΓΑΛΛΙΑ, ΙΣΠΑΝΙΑ, ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΒΡΑΖΙΛΙΑ

Καλύτερες των εκτιμήσεων επιδόσεις κατέγραψε η Carrefour στο β' τρίμηνο του έτους, καθώς η μεγαλύτερη αλυσίδα λιανικής τροφίμων στην Ευρώπη επωφελήθηκε από τη βελτίωση των πωλήσεων στην Γαλλία και την επιστροφή σε αναπτυξιακή πορεία στην Βραζιλία.

Στην Γαλλία, τη μεγαλύτερη αγορά του ομίλου, οι συγκρίσιμες πωλήσεις αυξήθηκαν, καταγράφοντας το 5ο διαδοχικό τρίμηνο ανάπτυξης.

Θετική συμβολή είχε και η αγορά της Βραζιλίας, όπου η Carrefour επέστρεψε σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, έπειτα από την υποχώρηση που είχε σημειωθεί το προηγούμενο διάστημα.

Θετικές επιδόσεις κατέγραψε και στην Ισπανία το β' τρίμηνο, όπου οι συγκρίσιμες πωλήσεις αυξήθηκαν, χάρη στη συνεχιζόμενη άνοδο των όγκων και στον ήπιο πληθωρισμό.

DATA Β' Τρίμηνο 2026

Συγκρίσιμες πωλήσεις: +1,9%

Συγκρίσιμες πωλήσεις Γαλλίας: +1%

Συγκρίσιμες πωλήσεις Βραζιλίας: +0,4%

Συγκρίσιμες πωλήσεις Ισπανίας: +2,2%

Επαναλαμβανόμενα λειτουργικά κέρδη: €757 εκατ.

Επαναλαμβανόμενο λειτουργικό περιθώριο κέρδους: 1,9%



Alexandre Bompard, Πρόεδρος και CEO, Carrefour

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΑ ΦΡΕΣΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η εταιρεία ανέφερε επίσης συνεχιζόμενη ανάπτυξη στις πωλήσεις φρέσκων προϊόντων στα hypermarket, καθώς και ισχυρή απόδοση τόσο των καταστημάτων ευκολίας, όσο και του ηλεκτρονικού εμπορίου.

ΤΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

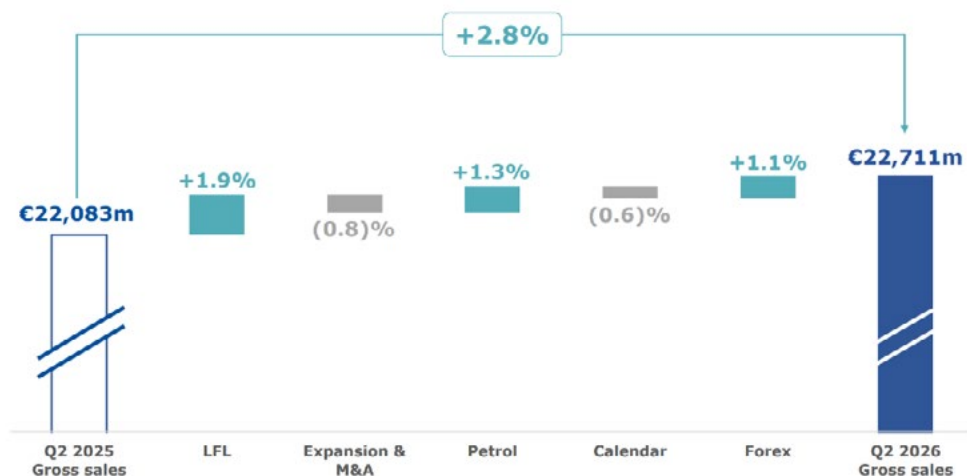
Η Carrefour υλοποιεί ένα πολυετές σχέδιο με στόχο την αύξηση του μεριδίου αγοράς στις βασικές χώρες δραστηριοποίησής της και τη βελτίωση της κερδοφορίας μέσω ανταγωνιστικότερων τιμών, επενδύσεων στον ψηφιακό μετασχηματισμό και ετήσιων εξοικονόμησης κόστους ύψους €1 δισ. έως το 2030.

Ο Οικονομικός Διευθυντής, Matthieu Malige, ανέφερε ότι οι υψηλές θερμοκρασίες που επικράτησαν τον Ιούνιο συνέβαλαν σημαντικά στην ενίσχυση των πωλήσεων. Όπως δήλωσε, η Carrefour διέθεσε μέσα σε έναν μήνα περίπου 200.000 ανεμιστήρες, κλιματιστικά και υγραντήρες, ενώ σε μία μόνο εβδομάδα πούλησε περισσότερες από επτά εκατομμύρια σακούλες πάγου.

Από την πλευρά του, ο Πρόεδρος και CEO της Carrefour, Alexandre Bompard, σημείωσε ότι το α' εξάμηνο του 2026 σηματοδότησε την έναρξη του στρατηγικού σχεδίου Carrefour 2030, το οποίο επικεντρώνεται στον πελάτη και στην επιχειρησιακή αριστεία.

“Η υλοποίηση του σχεδίου εξελίσσεται με ιδιαίτερα δυναμικό ρυθμό, ειδικά στους τομείς της ανταγωνιστικότητας των τιμών, της ενίσχυσης της γκάμας φρέσκων προϊόντων, της ανάπτυξης των ταχύτερα αναπτυσσόμενων μορφών καταστημάτων και της αξιοποίησης λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης σε ολόκληρο το δίκτυο λειτουργιών μας”, δήλωσε.

Q2 2026 sales growing +2.8%



• KAUFLAND ΜΕ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ “MADE IN ITALY” ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Στρατηγική συνεργασία με το Italian Trade Agency (ITA) και το ιταλικό Υπουργείο Εξωτερικών σύναψε η γερμανική αλυσίδα λιανεμπορίου Kaufland, με στόχο την αποκλειστική προώθηση πιστοποιημένων προϊόντων “Made in Italy” στη γερμανική αγορά.

Η πρωτοβουλία αποσκοπεί στην ενίσχυση του ευρωπαϊκού εμπορίου, στην ανάδειξη της αυθεντικότητας των ιταλικών προϊόντων και στην αύξηση της προβολής τους στους Γερμανούς καταναλωτές.

ΕΙΔΙΚΗ ΣΕΛΙΔΑ

Στο πλαίσιο της συνεργασίας, το ηλεκτρονικό κατάστημα της Kaufland δημιούργησε ειδική σελίδα αφιερωμένη στα προϊόντα “Made in Italy”. Η πλατφόρμα περιλαμβάνει εμβληματικά ιταλικά προϊόντα που συνδέονται διαχρονικά με τη χώρα, όπως:

- ελαιόλαδο
 - espresso
 - βαλσαμικό ξίδι
- ενώ η γκάμα επεκτείνεται και σε κατηγορίες όπως:
- είδη κουζίνας και νοικοκυριού
 - είδη σπιτιού και επίπλωσης
 - προϊόντα κήπου και DIY (Do It Yourself)

ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ - ΙΤΑΛΙΑΣ

Η Kaufland επισημαίνει ότι η συνεργασία αποσκοπεί επίσης στην περαιτέρω ενίσχυση των

οικονομικών δεσμών μεταξύ Γερμανίας και Ιταλίας. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των εταιρών, έως και 300 ιταλικές επιχειρήσεις αναμένεται να συμμετάσχουν στην πρωτοβουλία, ενώ το Italian Trade Agency θα διασφαλίζει ότι όλες οι συμμετέχουσες εταιρείες πληρούν τα κριτήρια πιστοποίησης του προγράμματος.

Παράλληλα, η Kaufland υπογραμμίζει ότι η συμμετοχή στην καμπάνια προσφέρει στους Ιταλούς παραγωγούς μεγαλύτερη προβολή και τη δυνατότητα προσέγγισης νέων καταναλωτικών ομάδων στη γερμανική αγορά.



Stefan
Hoppe, CEO
Deutschland,
Kaufland

• Debrief •

ΔΕΝ ΕΙΜΑΣΤΕ ΣΤΑ '80s, ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΕΙΜΑΣΤΕ

Την Παρασκευή γράφαμε για τα βήματα προόδου που έχει κάνει η Ελλάδα από το 1980, τουλάχιστον σε επίπεδο υποδομών. Δυστυχώς, όμως, δεν έχουμε αποτινάξει την eighthίλα από πάνω μας. Σε πολλά και σημαντικά πράγματα.

“Αιχμηρές τοποθετήσεις”, “Σκληρή πολιτική σύγκρουση”, “Σύγκρουση αρχηγών στη Βουλή”, “Θυελλώδης ολομέλεια”. Μερικοί από τους τίτλους που περιγράφουν τη συζήτηση στη Βουλή για την αναθεώρηση του Συντάγματος. Με άλλα λόγια φουλ eighthίλα, εν έτει 2026, για ένα θέμα που υποτίθεται ξεπερνά τα στενά κομματικά πλαίσια, καθώς αφορά τον θεμελιώδη νόμο της Ελληνικής Πολιτείας, το Σύνταγμα.

Αλήθεια πρώτη. Η πολιτική είναι σκληρό σπορ. Ίσως το σκληρότερο. Λογικό, αφού όταν απευθύνεσαι σε εκατομμύρια ανθρώπους δεν σε παίρνει να δείχνεις αδύναμος, γιατί στις εκλογές δεν θα βρεις ούτε τη δική σου (ψηφί). Οπότε η σύγκρουση είναι αναπόφευκτη.

Αλήθεια δεύτερη. Για τον μέσο άνθρωπο, τον πολίτη, που έχει να αντιμετωπίσει ουκ

ολίγα προβλήματα, ακόμα και στην πολιτική σύγκρουση υπάρχουν όρια. Όχι επειδή υπάρχει κάποιος άγραφος ηθικός κανόνας που επιβάλλει τη συναίνεση ή τη συνενόηση, αλλά επειδή η πολιτική συνενόηση και συναίνεση είναι απαραίτητη για να λυθούν τα προβλήματα αυτά.

Σύμφωνα με [πρόσφατη μελέτη του Κέντρου Φιλελεύθερων Μελετών](#), η νομοθετική συναίνεση στη Βουλή βρίσκεται πλέον στο χαμηλότερο επίπεδο από το 2004.

[Μία ακόμα πρόσφατη μελέτη του ΚΕΦΙΜ](#), αποκαλύπτει ότι η απονομή δικαιοσύνης στην Ελλάδα ανέρχεται στις 638 ημέρες. Ο μέσος όρος στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι... 100.

Ας τα δέσουμε όλα.

Από την πρώτη έρευνα προκύπτει το συμπέρασμα ότι τα κόμματα δεν μπορούν να συγκλίνουν σε δημόσιες πολιτικές. Μπορεί, εσωτερικά, στο κάθε κόμμα, το γεγονός αυτό να γεμίζει ικανοποίηση τα στελέχη του. Ωστόσο, εκτιμώ ότι αφήνει παγερά αδιάφορους τους πολίτες. Δεν μετράνε καθόλου – ή μετράνε ελάχιστα – το πόσο καλά

τσακώθηκαν οι πολιτικοί στη Βουλή. Πόσο την είπε ο x πολιτικός στον ψ, και τί χειρόκροτο εισέπραξε από την παράταξή του. Η δεύτερη μελέτη, όμως, τους νοιάζει και τους καίει γιατί ξέρουν ότι από ένα απλό τρακάρισμα και τη διαφορά για το χωράφι που άφησε ο παππούς, μέχρι την επίλυση σοβαρών αστικών, εμπορικών και άλλων υποθέσεων, θα ταλαιπωρηθούν αν φτάσουν στα δικαστήρια.

Η αναθεώρηση του Συντάγματος δεν προσφέρει, κατά την ταπεινή μου γνώμη, πεδίο αντιπαράθεσης. Αντίθετα, επειδή ακριβώς αφορά πολιτικές που επηρεάζουν τις ζωές των ανθρώπων συνιστά μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία να δοθούν απαντήσεις σε υφιστάμενα και μελλοντικά κρίσιμα ζητήματα. Σε κάθε περίπτωση το beef δεν ενδιαφέρει τον κόσμο. Αυτά μετράγανε... last year. Δεν είμαστε καθόλου στα '80s. Ούτε καν στην εποχή του σκληρού ροκ, για όσους θυμούνται.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Η ΠΡΩΤΗ ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟΥ ΑΦΕΝΤΙΚΟΥ ΤΗΣ COOKE ΚΑΙ ΟΙ ΥΠΕΡΕΞΟΥΣΙΕΣ ΤΟΥ ΤΟΠΟΤΗΡΗΤΗ

Η εμφάνιση του Glenn Cooke στην Αθήνα δεν πέρασε απαρατήρητη από την αγορά. Ο ιδρυτής και επικεφαλής του καναδικού ομίλου Cooke ταξίδεψε στην ελληνική πρωτεύουσα, λίγο διάστημα μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς της Angramar, της μεγαλύτερης ελληνικής εταιρείας ιχθυοκαλλιέργειών και μιας από τις μεγαλύτερες μονάδες παραγωγής μεσογειακών ψαριών διεθνώς. Η παρουσία του στην εκδήλωση της καναδικής πρεσβείας μόνο τυπική δεν θεωρήθηκε από όσους βρέθηκαν εκεί. Η αγορά τη διαβάζει ως την πρώτη δημόσια επιβεβαίωση ότι η Cooke περνά πλέον από τη δύσκολη φάση της εξαγοράς, στην επόμενη ημέρα της ανάπτυξης. Ξεχωριστή ήταν και η παρουσία της διοικητικής ομάδας της Cooke Hellas, με επικεφαλής τον Eugenio Meschini,

τον άνθρωπο, που γνωρίζει όσο λίγοι την Angramar, καθώς είχε διατελέσει στο παρελθόν Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας πριν από την αλλαγή ιδιοκτησίας. Λίγες ημέρες πριν, ανακοινώθηκε η απόφαση του διοικητικού συμβουλίου, με την οποία διευρύνονται οι εξουσίες του στην εκπροσώπηση της εταιρείας. Ο κ. Meschini αποκτά πλέον και επίσημα ενισχυμένο ρόλο στη διοίκηση της Angramar, καθώς τροποποιείται η απόφαση, που είχε ληφθεί στις αρχές Ιουλίου. Πρόκειται για μία από τις πρώτες οργανωτικές κινήσεις της νέας ιδιοκτησίας, η οποία δείχνει ότι η ενσωμάτωση της ελληνικής εταιρείας στον καναδικό όμιλο προχωρά με γρήγορους ρυθμούς. Σύμφωνα με το πρακτικό του διοικητικού συμβουλίου, η Angramar προχωρά στη διεύρυνση

των εξουσιών εκπροσώπησης, παρέχοντας αντίστοιχες αρμοδιότητες και στον Eugenio Eduardo Meschini, με τροποποίηση της απόφασης της 7ης Ιουλίου. Από την ίδια απόφαση, προκύπτει ότι ο Λεωνίδας Κολιούλης παραμένει Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Angramar, διατηρώντας τις αρμοδιότητές του. Όπως όλα δείχνουν, ο καναδικός όμιλος επέλεξε συνειδητά να μη διαταράξει τη διοικητική συνέχεια της εταιρείας. Αντί για αλλαγές προσώπων, προχώρησε σε κατανομή αρμοδιοτήτων, ενισχύοντας τον Meschini, χωρίς να αλλάξει τον CEO. Σε κάθε περίπτωση, η παρουσία του ίδιου του Glenn Cooke στην Αθήνα δείχνει ότι, για τον καναδικό όμιλο, η ελληνική επένδυση δεν αντιμετωπίζεται ως μία ακόμη εξαγορά, αλλά ως κομμάτι της διεθνούς στρατηγικής του.

ΣΤΑΣΥ ΚΑΙ INTERAMERICAN ΑΝΟΙΓΟΥΝ ΤΟΝ ΔΡΟΜΟ ΣΤΗΝ ΚΑΛΛΙΜΑΝΗ

Η επόμενη κίνηση της Wortheat, της εταιρείας έτοιμων γευμάτων που ίδρυσε η Ντίνα Καλλιμάνη, δεν έγινε αυτή τη φορά σε κάποια πλατφόρμα διανομής ή στα ράφια του λιανεμπορίου. Έγινε μέσα σε δύο από τους μεγαλύτερους εργασιακούς χώρους της Αθήνας. Σύμφωνα με πληροφορίες του Fnb Daily, οι αυτόματοι πωλητές της εταιρείας έχουν ήδη τοποθετηθεί στα κεντρικά γραφεία της ΣΤΑΣΥ και της Interamerican, εγκαινιάζοντας στην πράξη ένα νέο κανάλι διάθεσης για την επιχείρηση. Οι εργαζόμενοι μπορούν πλέον να προμηθεύονται οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας φρέσκα έτοιμα γεύματα, σαλάτες και snacks, χωρίς να απαιτείται κυλικείο ή φυσικό σημείο πώλησης. Πληροφορίες αναφέρουν ότι το συγκεκριμένο μοντέλο φαίνεται

να βρίσκει ανταπόκριση στην αγορά. Μετά την παρουσία της στις μεγάλες πλατφόρμες online delivery και στα επιλεγμένα σημεία λιανικής, η εταιρεία επιχειρεί να χτίσει ένα ακόμη δίκτυο, αυτή τη φορά μέσα σε μεγάλους οργανισμούς και επιχειρήσεις, όπου χιλιάδες εργαζόμενοι αναζητούν καθημερινά εύκολες και ποιοτικές επιλογές γεύματος. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι ήδη βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις για την εγκατάσταση αντίστοιχων αυτόματων πωλητών και σε άλλες μεγάλες εταιρείες και οργανισμούς, καθώς το ενδιαφέρον εμφανίζεται αυξημένο. Εφόσον το πιλοτικό εγχείρημα αποδώσει τα αναμενόμενα αποτελέσματα, δεν αποκλείεται το δίκτυο να επεκταθεί με γρήγορους ρυθμούς μέσα στους επόμενους μήνες.

Η ανάγκη για γρήγορο, ποιοτικό και διαθέσιμο όλο το εικοσιτετράωρο φαγητό φαίνεται ότι δημιουργεί μια νέα αγορά, την οποία αρκετές επιχειρήσεις παρακολουθούν με ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι η Wortheat δεν επενδύει απλώς σε μια διαφορετική μορφή αυτόματων πωλητών. Επιχειρεί να δημιουργήσει ένα νέο κανάλι διάθεσης για το έτοιμο φαγητό, το οποίο μπορεί να λειτουργήσει συμπληρωματικά προς τις πλατφόρμες ηλεκτρονικών παραγγελιών και τα παραδοσιακά σημεία πώλησης. Με το βλέμμα στην προσέλκυση του ενδιαφέροντος νέων επενδυτών, που θα θελήσουν να συμμετάσχουν στο επόμενο στάδιο ανάπτυξης της εταιρείας...

Business Insight

ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΝΕΝΔΟΥ ΚΑΙ ΣΟΛΩΜΟΥ ΓΙΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΣΤΗΝ ΠΙΤΑ ΤΩΝ €1,85 ΔΙΣ.

Η νέα επένδυση της Select και η [είσοδος του Elikonos στο MANNA](#) δείχνουν πως ο κλάδος έχει...ψωμί.

Τα τελευταία 24ωρα ανακοινώθηκαν δύο κινήσεις στον ευρύτερα εννοούμενο κλάδο αρτοποιίας. Η μία αφορά την **Σταύρος Νένδος-Αρτοποιία Select** για μονάδα παραγωγής αρτοποιειών, ύψους €34,95 εκατ. στην **ΒΙ.ΠΕ.Θ Σίνδου/Θεσσαλονίκη**, με τα €13,98 εκατ. να καλύπτονται από εγκεκριμένη χρηματοδότηση (ενταγμένη στο καθεστώς Μεγάλων Επενδύσεων). Η έτερη την **είσοδο του Elikonos 3 στην MANNA Τσατσαρωνάκης**, αποκτώντας το 24,95% της οικογενειακής βιομηχανίας από τον Πλάτανο Κισσάμου, εταιρεία με ηγετική θέση στο παξιμάδι (και στην αγορά snacks με το Δαγκωτό).

Ως insight θα επιχειρήσουμε να ακτινογραφήσουμε τη συγκεκριμένη ενέργεια του **Τάκη Σολωμού**, που αποτελεί την 5η επένδυση του fund και 1η στον συγκεκριμένο υποκλάδο (παξιμαδιού).

Νοέμβριο 2025 η διοίκηση του fund επενδύει στην **Mytilos AE**, μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες ελληνικές εταιρείες στον χώρο των μεσογειακών έτοιμων γευμάτων και των premium θαλασσινών προϊόντων, με σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα στην Ευρώπη και διεθνώς.

Με έδρα το Κίτρος Πιερίας, έχει εξελιχθεί από μια εταιρεία επεξεργασίας θαλασσινών σε έναν σύγχρονο παραγωγό έτοιμων, πλήρως μαγειρεμένων γευμάτων. Σημειωτέον πως η ομάδα του fund, **Τάκης Σολωμός, Παντελής Παπαγεωργίου και Δημήτρης Βιδάκης**, σε προηγούμενη φάση είχε επενδύσει στις εταιρείες **Eurocatering ΕΤΠΑ, Μέγας Γύρος και Ροδούλα**. Σε εντελώς διαφορετικό κλάδο η 2η επένδυση - Φεβρουάριος 2026

στην **RibCo** με αντικείμενο τον σχεδιασμό-κατασκευή φουσκωτών σκαφών, όπως και η 4η- Μάιος 2026, στην **Akritas**- και ενδιάμεσα Απρίλιο 2026 στην **Vamvalis Foods**- στην παραγωγή τροφίμων με έμφαση σε μπάρες δημητριακών, ξηρών καρπών, κ.α.

Δεδομένου ότι το **Elikonos 3** ως μέρος του Elikonos Capital επενδύει με προφανή στόχο την απόδοση της συμμετοχής, η είσοδος στη κρητική εταιρεία το πιθανότερο είναι πως θα έχει ως αποτέλεσμα τη **μεγέθυνση της αγοράς παξιμαδιού από τα €56,8 εκατ. του 2025** (και τα €23,4 εκατ. στο πεντάμηνο 2026). Η κισσαμιώτικη εταιρεία είναι **leader στην συγκεκριμένη αγορά με πωλήσεις €16,5 εκατ.** (ποσοστό 32,1% στο super market) με την **ιδιωτική ετικέτα να έχει πωλήσεις €15,7 εκατ. και Ε.Ι Παπαδόπουλος, Καραμολέγκος με €6,5 και €6,4 εκατ.** αντίστοιχα. Από τις προτεραιότητες του fund η αύξηση παραγωγής, διεύρυνση των εξαγωγών, με παράγοντα του κλάδου να βλέπει τη συγκεκριμένη αγορά να ξεπερνά τα €70 εκατ. το 2027. Το ποσό σε απόλυτο αριθμό δεν είναι σημαντικό, ποσοστιαία, όμως, φτάνει το 25%, διόλου ευκαταφρόνητο. Στην κατηγορία που δραστηριοποιείται η **Σταύρος Νένδος- Select**, παρ' ότι δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για τον ακριβή ετήσιο τζίρο της αγοράς που να συνδυάζει αποκλειστικά το **ψωμί τσστ και το τύπου κάισερ (kaiser)**, στην ελληνική αγορά κυριαρχούν τα μεγάλα ονόματα των **Elbisco, Καραμολέγκος, Παπαδοπούλου** (ονομαστικά η σειρά...). Σύμφωνα με τον ίδιο παράγοντα, στη συγκεκριμένη αγορά η τάση/ζήτηση είναι σταθερά ανοδική- και μάλιστα με διψήφιο ποσοστό, κατ' εκτίμησή του- καθώς **τα τελευταία 3-4 η αλλαγή διατροφικών συνθηκών**, αποτυπώνεται τόσο στις πωλήσεις διαφορετικών τύ-

πων άρτου, όσο στην στροφή προς ειδικού τύπου παράγωγα προϊόντα. Παράλληλα, **από το 2021 και μετά μειώνεται ταχύτητα ο αριθμός των παλιών (παραδοσιακών) μικρότερων φούρνων**, με την αγορά να συγκεντρώνεται σε μεγαλύτερες αλυσίδες, τυποποιημένα σημεία πώλησης και την παραγωγή να ελέγχεται από όλο και λιγότερους- αλλά ισχυρότερους- παίκτες. Διαμορφωμένη πλέον η τάση, με την προβολή της **σε ορίζοντα 4-6ετίας να παραπέμπει σε μία όλο και πιο κλειστή αγορά**, πρόβλεψη που εξηγεί την επένδυση ενός fund όπως του Elikonos Capital.

Ακριβώς αυτή την τάση συγκέντρωσης διαβλέπει η **διοίκηση της Select- που θυμίζω ότι το 2020 αποεπένδυσε από την Καραμολέγκος-εισηγμένη τότε στο Χρηματιστήριο Αθηνών**, διαζύγιο μετά από πολυετή συνεργασία, που σύμφωνα με κύκλους της αγοράς είχε αποδοθεί - τότε - σε διάσπαση απόψεων των δύο επιχειρηματιών. Απόρροια αυτής της εξέλιξης η επικέντρωση σε νέες επενδύσεις, παραγωγή νέων προϊόντων, κωδικών (μέσω των Select Bakery, EZEE Μεγάρων, κ.α.). Η συγκεκριμένη θυγατρική (EZEE Μεγάρων) το 2021 υπέγραψε σύμβαση με την Ολυμπία Οδό ΑΕ για την παραχώρηση του δικαιώματος εκμίσθωσης και εκμετάλλευσης των Σταθμών Εξυπηρέτησης Αυτοκινητιστών - ΣΕΑ Μεγάρων μέχρι το 2038. **Επί μέρους κινήσεις, τόσο στο εσωτερικό, όσο στο εξωτερικό (με θεαματική αύξηση εξαγωγών)**, που ενισχύουν την εκτίμηση όσων βλέπουν πως κόντρα σε πληθωρισμό, σημαντική επιβάρυνση κόστους παραγωγής (πρώτη ύλη, ενεργειακό, κ.α.), πιθανότητα θα αποδώσουν σε εύλογο χρονικό ορίζοντα. Γι' αυτό και προεξοφλείται πως θα ακολουθήσουν περισσότερες και μεγαλύτερης εμβέλειας.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**

ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΣΤΟΥΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥΣ

Με το μήνυμα “Παντού καλοκαίρι. Παντού ΑΒ.”, η ΑΒ Βασιλόπουλος ενισχύει την παρουσία της σε τουριστικούς προορισμούς σε όλη την Ελλάδα. Η εταιρεία διαθέτει σχεδόν 140 καταστήματα σε παραθεριστικές και τουριστικές περιοχές σε όλη τη χώρα. Παράλληλα, θα έχει διευρυμένο ωράριο λειτουργίας και ανοικτών καταστημάτων τις Κυριακές, όπου αυτό προβλέπεται, προσφέροντας ευελιξία στους καταναλωτές.

Στο πλαίσιο της καλοκαιρινής της δραστηριότητας, η ΑΒ Βασιλόπουλος έχει προχωρήσει σε σειρά ενεργειών με στόχο τη βελτίωση της εμπειρίας αγορών για τους καταναλωτές.



SECRETRECIPE

Το στοίχημα της Στοάς Αρσακείου

Με μια πιλοτική έναρξη σήμερα, η Στοά Αρσακείου επιχειρεί να ξαναμπει στον χάρτη του κέντρου της Αθήνας, φέροντας πίσω της μια συνολική επένδυση €40 εκατ. Η Legendary Food έχει αναλάβει τη διαχείριση των 13.000 τ.μ. του ιστορικού ακινήτου, για τα επόμενα 35 χρόνια, τοποθετώντας €22 εκατ., ενώ τα υπόλοιπα €18 εκατ. προήλθαν από τη συμμετοχή των μισθωτών. Η πλήρης λειτουργία της Αγοράς τοποθετείται για τον Σεπτέμβριο, με ένα μοντέλο, που συνδυάζει εστίαση, ενιαία ψηφιακή παραγγελία και πάνω από 4.000 εγχώρια προϊόντα από 300 Έλληνες παραγωγούς. Το πραγματικό ερώτημα, που τίθεται πλέον για την αγορά, δεν είναι το ύψος των κεφαλαίων, αλλά αν ο χώρος θα καταφέρει να αποκτήσει δική του ταυτότητα ως αυτόνομος προορισμός ή αν θα παραμείνει απλώς ένα πέρασμα στο εμπορικό κέντρο. Και, βέβαια, πόσο καιρό θα χρειαστεί για να γίνει απόσβεση της επένδυσης και να υπάρξει υγιής κερδοφορία.

Editorial

ΜΙΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗ

Μία από τις πολύ ενδιαφέρουσες ειδήσεις, που βρήκα το Σάββατοκύριακο, είναι αυτή, που αφορά τα στοιχεία της έκθεσης Ήλιος, σχετικά με την πορεία του ύψους των συντάξεων στην Ελλάδα και τη διαφορά μεταξύ αυτών του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα.

Τί προκύπτει, με βάση τα στοιχεία του Ιουνίου;

Μέση κύρια σύνταξη €1427 για τους νέους συνταξιούχους του Δημοσίου, και... €888 για τους αντίστοιχους του ιδιωτικού.

Δηλαδή, οι νέοι συνταξιούχοι του ιδιωτικού τομέα παίρνουν χρήματα, που φτάνουν στο 62% αυτών του Δημοσίου.

Γιατί συμβαίνει αυτό;

Μεταξύ άλλων, διότι οι συντάξιμες αποδοχές στο Δημόσιο είναι συχνά υψηλότερες από του ιδιωτικού, λόγω και των ωριμάνσεων και των ειδικών μισθολογίων.

Προσέξτε, δηλαδή, τί συμβαίνει:

Οι εργαζόμενοι στον ιδιωτικό τομέα είναι αυτοί, οι οποίοι χρηματοδοτούν σε όλο τους τον εργασιακό βίο - με τους φόρους και τις ασφαλιστικές εισφορές, που καταβάλλουν - τους μισθούς των δημοσίων υπαλλήλων.

Δηλαδή, με τις παρακρατήσεις, που καταβάλλουν - μαζί με τους εργοδότες τους -, δι-ασφαλίζουν τους μισθούς και τις συντάξεις των εργαζομέ-

νων στο Δημόσιο.

Και, όταν έρχεται ο τελικός λογαριασμός, την ώρα της σύ-νταξης, βλέπουν ότι, στο Δημόσιο, οι νέες συντάξεις είναι κατά 61% υψηλότερες από τις δικές τους!

Δηλαδή, αυτοί, οι οποίοι ζουν διαρκώς σε καθεστώς αβεβαιότητας σχετικά με το αν θα έχουν δουλειά ή όχι, και πληρώνουν για τις συντάξεις όσων έχουν δεμένο εφ' όρου ζωής σχεδόν τον γάιδαρό τους εργασιακά, και παίρνουν πολύ λιγότερα από αυτούς (να μη συζητήσουμε για την παραγωγικότητα στην εργασία).

Να, λοιπόν, ένα θέμα, που αποτελεί αντικείμενο μείζονας μεταρρύθμισης για τη χώρα. Και, για να γίνει αυτό, είναι μεν επιθυμητή η συναίνεση - που εξακολουθεί να απουσιάζει σε αυτή τη χώρα, όπως γράφει ο Γιάννης Παλιούρης στο σημερινό Debrief -, αλλά δεν είναι απαραίτητη.

Μπορεί η κυβέρνηση να δει αναλυτικά τα δεδομένα - διότι ασφαλώς και δεν εξαντλούνται σε αυτό εδώ το άρθρο -, και να αρχίσει να ψάχνει λύσεις.

Είναι θέμα ανταποδοτικότητας, που πρέπει κάποια στιγμή να ενισχυθεί στο ασφαλιστικό και συνταξιοδοτικό μας σύστημα.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr