

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ
ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ

Ρέουμε μαζί,
σε αρμονία.


BIKOS®

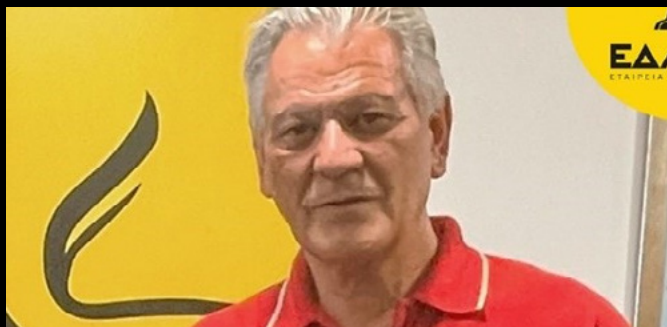
FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 21 ΜΑΡΤΙΟΥ 2025
ΤΕΥΧΟΣ 2076



• DEAS

Πωλήσεις €65 εκατ. και κέρδη €3,54 εκατ.
στη χρήση 2023/2024 - Οι επενδύσεις,
ο δανεισμός και οι σημειώσεις του ορκωτού



• ARISTON HELLAS

Στόχος η εδραίωση σε Μέση Ανατολή και Ασία
- Κράτησε τζίρους αλλά έχασε όγκους
πωλήσεων το 2024



• ΑΓΡΟΚΤΗΜΑ ΚΡΗΤΗΣ ΜΑΝΩΛΙΤΣΑΚΗΣ

Νέο προϊόν στα σκαριά έως το 2025
- Ανεβαίνει το brand Άρωμα Κρήτης



• ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Εγκρίθηκε το σχέδιο για τη δημιουργία
κρατικής αλυσίδας super market

Editorial

Οι επενδύσεις και η ομπρέλα

Debrief

Bits and Bytes από την Ελλάδα;

Business Insight

Fais Group: Τα ψιλά γράμματα
του ενημερωτικού δελτίου

Business Maker

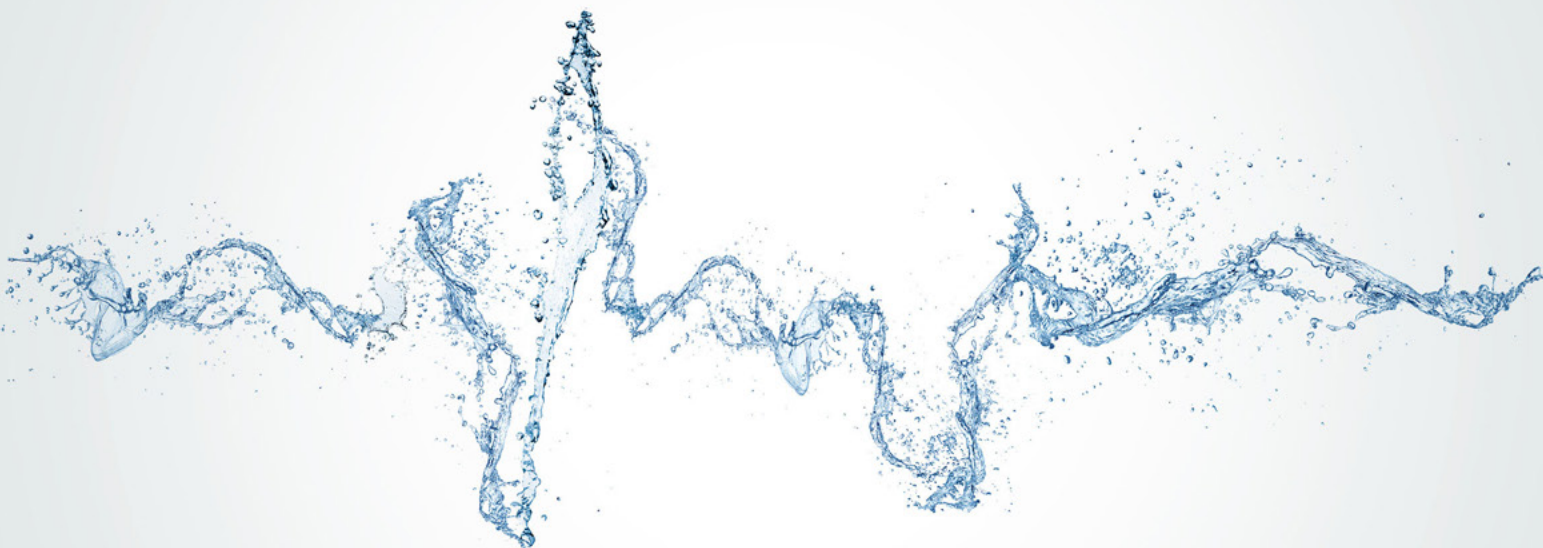
- Θέσεις μάχης παίρνουν
The Mart, Metro και ENA
- Πόσες φορές το μήνα
επισκέπτονται το super market
οι καταναλωτές

SecretRecipe

Εσωτερική έρευνα

ΝΕΡΟ

**ΤΟΣΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ,
ΟΣΟ ΚΑΙ Ο ΧΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΚΑΡΔΙΑΣ**



**ΦΡΟΝΤΙΣΕ ΤΗΝ
ΑΥΡΑ®
ΤΟΥ ΠΛΑΝΗΤΗ**

22/3 | ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΝΕΡΟΥ

• DEAS

ΠΩΛΗΣΕΙΣ €65 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ €3,54 ΕΚΑΤ. ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2023/2024 - ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ, Ο ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ

Τα €65 εκατ. άγγιξαν οι πωλήσεις της DEAS στη χρήση 2023/2024 που ολοκληρώθηκε στις 30 Ιουνίου 2024, με την εταιρεία να ενισχύει το μικτό αποτέλεσμα και παράλληλα να διατηρεί την τελική της κερδοφορία σε υψηλά επίπεδα. Σημειώνεται, δε, ότι το υπόλοιπο κερδών εις νέον αγγίζει τα €20 εκατ. (€19,4 εκατ.)

DATA 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

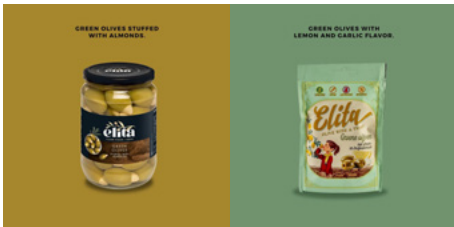
<u>Κύκλος εργασιών</u>	<u>Κέρδη προ φόρων</u>
2023/2024: 64.936	2023/2024: 5.219
2022/2023: 62.186	2022/2023: 5.655
μεταβολή: 4,42%	μεταβολή: (7,71%)
<u>Μικτό αποτέλεσμα</u>	<u>Καθαρά κέρδη</u>
2023/2024: 13.104	2023/2024: 3.541
2022/2023: 12.729	2022/2023: 3.852
μεταβολή: 2,95%	μεταβολή: (8,07%)

ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΤΟ 95% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ

Η εταιρεία παραγωγής ελιάς από τις Καλύβες Πολυγύρου στην Χαλκιδική, παραμένει σχεδόν αποκλειστικά εξαγωγική, καθώς πάνω από 95% των πωλήσεων πραγματοποιείται εκτός Ελλάδας, στέλνοντας τα προϊόντα της σε περισσότερες από 70 χώρες σε όλο τον πλανήτη.

DATA 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

<u>Ελλάδα</u>	<u>Ευρώπη</u>	<u>Τρίτες χώρες</u>
2023/2024: 2.836	2023/2024: 22.488	2023/2024: 39.611
2022/2023: 2.410	2022/2023: 20.040	2022/2023: 39.736



ΟΙ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ ΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ

Ο ορκωτός ελεγκτής (ΚΜΚ), στη βάση για Γνώμη με Επιφύλαξη επισημαίνει ότι, κατά παρέκκλιση των λογιστικών αρχών, που προβλέπονται από τα Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα:

- δεν έχει διενεργηθεί απομείωση επί απαιτήσεων από πελάτες, συνολικού ποσού €1 εκατ., που είναι σε καθυστέρηση από προ-

ηγούμενες χρήσεις. Λόγω του γεγονότος αυτού, η αξία των εμπορικών απαιτήσεων από πελάτες και τα ίδια κεφάλαια εμφανίζονται αυξημένα κατά το ποσό αυτό

- δεν έχει διενεργηθεί απομείωση σε "προκαταβολές για αποθέματα", συνολικού ποσού €1,95 εκατ., στις οποίες περιλαμβάνονται ακίνητα υπόλοιπα από προηγούμενες χρήσεις. Έτσι, η αξία των προκαταβολών για αποθέματα τα ίδια κεφάλαια εμφανίζονται αυξημένα κατά το ποσό αυτό
- δεν έχει διενεργηθεί απομείωση αποθεμάτων λογιστικής αξίας €1,5 εκατ. Έτσι, η αξία των αποθεμάτων, τα αποτελέσματα χρήσεως και τα ίδια κεφάλαια εμφανίζονται ισόποσα αυξημένα
- δεν σχηματίζεται πρόβλεψη για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία. Κατά την 30η Ιουνίου 2024, το συνολικό ύψος της μη σχηματισθείσας πρόβλεψης ανερχόταν σε περίπου €904 χιλ. με συνέπεια τα ίδια κεφάλαια να εμφανίζονται αυξημένα κατά περίπου €904 χιλ. και τα αποτελέσματα χρήσης κατά περίπου €90 χιλ.



Παύλος Δέας, διευθύνων σύμβουλος, ΔΕΑΣ

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

<u>Πελάτες</u>	<u>Επιταγές εισπρακτέες</u>
2024/2023: 18.250	2024/2023: 303
2022/2023: 16.083	2022/2023: 310

ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

2024/2023: 3.513
2022/2023: 6.884

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ 1/7-30/6 (σε € χιλ.)

<u>Προμηθευτές</u>	<u>Επιταγές</u>	<u>Προκαταβολές πελατών</u>
2024/2023: 11.466	2024/2023: 3.422	2024/2023: 2.630
2022/2023: 12.229	2022/2023: 2.555	2022/2023: 1.960

ΔΑΝΕΙΑ

Η εταιρεία έχει συνάψει τραπεζικά δάνεια, τα οποία τα υπόλοιπα τους κατά την 30η/6/2024 άγγιξαν τα €23 εκατ. Τα αρχικά δάνεια είχαν ως εξής:

- Alpha Bank: €5,95 εκατ. με ημερομηνία λήξης δόσεων τον Αύγουστο του 2026
- Τράπεζα Πειραιώς: €10,12 εκατ. με ημερομηνία λήξης δόσεων τον Δεκέμβριο του 2026
- Eurobank: €4 εκατ. (ομολογιακό) με ημερομηνία λήξης δόσεων τον Ιούλιο του 2025
- Εθνική Τράπεζα: €5 εκατ. (ομολογιακό) με ημερομηνία λήξης δόσεων τον Ιούνιο του 2025
- Attica Bank: €1 εκατ. με ημερομηνία λήξης δόσεων τον Σεπτέμβριο του 2028

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η εταιρεία την τελευταία πενταετία έχει υλοποιήσει επενδύσεις στην παραγωγή, άνω των €10 εκατ. Ειδικότερα ολοκλήρωσε επένδυση ύψους €4,784 εκατ. η οποία αφορούσε στη δημιουργία μονάδας επεξεργασίας και τυποποίησης ελιών στη ΒΙ.ΠΕ. Σίνδου. Είχαν προηγηθεί επένδυση €1,053 εκατ. για μονάδα επεξεργασίας βρώσιμης ελιάς στη θέση Ορμύλια του Δήμου Πολυγύρου του νομού Χαλκιδικής και άλλη μία της τάξης των €4,835 εκατ. για την επέκταση της μονάδας επεξεργασίας και τυποποίησης ελιάς στις Καλύβες Πολυγύρου με σκοπό την αύξηση της δυναμικότητας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **ARISTON HELLAS**

ΣΤΟΧΟΣ Η ΕΔΡΑΙΩΣΗ ΣΕ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ ΚΑΙ ΑΣΙΑ - ΚΡΑΤΗΣΕ ΤΖΙΡΟΥΣ ΑΛΛΑ ΕΧΑΣΕ ΟΓΚΟΥΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟ 2024

Να ενισχύσει την παρουσία της στην Μέση Ανατολή και στην Ασία, δύο αγορές στις οποίες εισήλθε το 2024, θα επιδιώξει φέτος η Ariston Hellas, διατηρώντας παράλληλα τα κεκτημένα σε ΗΠΑ και Ευρώπη.

Όπως λέει στο Fnb Daily η Μάρθα Δούκα, ιδιοκτήτρια της εταιρείας που εδρεύει στους Γαργαλιάνους Μεσσηνίας, την περυσινή χρονιά έγιναν οι πρώτες εξαγωγές στην Σαουδική Αραβία και στο Χονγκ Κονγκ, με τα μηνύματα από τους εκεί πελάτες της να είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά.

"Ο στόχος τώρα είναι να εδραιωθούμε σε αυτές τις αγορές που ανοίξαμε το 2024", αναφέρει χαρακτηριστικά, υπενθυμίζοντας τον κατεξοχήν εξωστρεφή χαρακτήρα της επιχείρησης.

ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 85% ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το 85%-90% του τζιρού προέρχεται από τις εξαγωγές και η μεγάλη πλειονότητα κατευθύνεται στις ΗΠΑ, χώρα με την οποία άλλωστε συνδέεται η Ariston Hellas, αφού αποτελεί συνέχεια της Ariston Specialties που ιδρύθηκε εκεί το 1997 από τους γονείς της κας Δούκα. Μετά τις ΗΠΑ, οι ευρωπαϊκές χώρες αποτελούν το δεύτερο πιο σημαντικό εξαγωγικό προορισμό για την εταιρεία, με την Γερμανία να είναι αυτή που απορροφά τις μεγαλύτερες ποσότητες.

ΝΕΕΣ ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ ΤΟ ΤΑΧΙΝΙ ΚΑΙ ΤΟ SMOKED ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ

Το ελαιόλαδο, και δη το εξαιρετικό παρθένο, αποτελεί τον κορμό του προϊόντικού χαρτοφυλακίου της και, συνάμα, την αιχμή του δόρατος των εξαγωγών. Σε αυτό, ωστόσο, έχει προστεθεί τα τελευταία χρόνια μια πλειάδα κωδικών που καλύπτουν διαφορετικές κατηγορίες, όπως, βαλσάμικα ξύδια, έτοιμα γεύματα (όπως ριζότο απαιτεί από τον καταναλωτή μόνο την προσθήκη νερού), αλάτι με μπαχαρικά και, εσχάτως, spreads, όπως το ταχίνι.

Η ίδια η γκάμα του ελαιολάδου εμπλουτίστηκε με διάφορες γεύσεις, δίνοντας συνδυασμούς όπως ελαιόλαδο με μαύρη τρούφα, με σαφράν, με Wasabim, με ταϊλί, με θυμάρι, με κάρυ κ.ά. Η τελευταία προσθήκη εδώ είναι το smoked ελαιόλαδο το οποίο, σύμφωνα με την κα Δούκα, έχει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξη, τόσο στις ασιατικές χώρες,



όσο και στην Αμερική η οποία έχει... αδυναμία στο barbeque.

ΟΙ... ΠΛΗΓΕΣ ΤΗΣ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑΣ ΔΙΕΤΙΑΣ

Σύμφωνα με την επιχειρηματία, το 2024 ήταν μια πολύ δύσκολη χρονιά για όλους όσοι δραστηριοποιούνται στην τυποποίηση ελαιολάδου και η Ariston Hellas δεν θα μπορούσε να αποτελέσει εξαίρεση. "Οι τιμές έφτασαν σε επίπεδα που δεν μπορούσαμε πλέον να ανταποκριθούμε ούτε εμείς, ούτε οι πελάτες αλλά ούτε και οι καταναλωτές, αρκετοί από τους οποίους στράφηκαν σε φτηνότερες εναλλακτικές, όπως τα σπορέλαια", σημειώνει και προσθέτει: "Νομίζω ότι, στο τέλος της ημέρας, αυτά τα σκαμπανεβάσματα δεν ευνοούν κανέναν και σίγουρα όχι το προϊόν". Σε αυτό το πλαίσιο, η Ariston Hellas είδε την περυσινή χρονιά τις πωλήσεις σε όγκο να υποχωρούν κατά περίπου 10%, ωστόσο, λόγω των υψηλών τιμών, ο τζίρος δεν παρουσίασε ιδιαίτερη διαφοροποίηση σε σχέση με το 2023. Για φέτος η κα Δούκα εμφανίζεται συγκρατημένα αισιόδοξη καθώς η κατάσταση στην αγορά της πρώτης ύλης μοιάζει να έχει εξομαλυνθεί, αν και "θα χρειαστεί χρόνος για να κλείσουν οι πληγές που άφησαν οι δυο προηγούμενες χρονιές", όπως αναφέρει χαρακτηριστικά.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• LIDL ΕΛΛΑΣ - WE4ALL ΕΠΕΚΤΕΙΝΟΥΝ ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ ΕΝΑ ΒΙΩΣΙΜΟ ΜΕΛΛΟΝ

Για 2η συνεχή χρονιά συνεχίζει η Lidl Ελλάς τη συνεργασία της με την We4All, με στόχο την αποκατάσταση και προστασία του φυσικού περιβάλλοντος. Από την έναρξη της συνεργασίας το 2022, έχουν φυτευτεί συνολικά 16.700 δένδρα.

ΠΛΗΘΩΡΑ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΩΝ

- **Δενδροφύτευση:** Φυτεύτηκαν συνολικά 6.700 νέα δενδρύλλια σε περιοχές που έχρηζαν αναδάσωσης
 - **Δράση στον Έβρο:** Στην κοινότητα Φερρών Αλεξανδρούπολης, 41 συνεργάτες της Lidl Ελλάς συνέβαλαν στην αποκατάσταση της βιοποικιλότητας και του φυσικού τοπίου
 - **Πυροπροστασία στα Βριλήσσια:** 10 εργαζόμενοι της εταιρείας συμμετείχαν σε καθαρισμό περιοχής για την πρόληψη πυρκαγιών
 - **Περιβαλλοντική εκπαίδευση:** Δύο διαδικτυακά σεμινάρια στους συνεργάτες της Lidl Ελλάς με θέμα τη δασική πρόληψη, την πυροπροστασία και τη μείωση της σπατάλης τροφίμων, με τη συμμετοχή 50+ εργαζομένων
 - **Εκπαίδευση μαθητών:** Τρεις εκπαιδευτικές δράσεις σε σχολεία, με τη συμμετοχή 109 παιδιών
 - **Δενδροφύτευση στο Εθνικό Πάρκο Δέλτα Αιγαίου:** Φυτεύτηκαν 100 δέντρα με τη συμβολή 25 συνεργατών της Lidl Ελλάς και παιδιών
 - **1ο Climate Walk στον Λυκαβηττό:** 16 συνεργάτες της εταιρείας συμμετείχαν σε περιπατητική δράση περιβαλλοντικής ευαισθητοποίησης και καθαρισμού
- Η δέσμευση της Lidl Ελλάς προς τη βιωσιμότητα αναγνωρίστηκε από την We4All με τη διάκριση Global Defender, επιβεβαιώνοντας τη συνεισφορά της στη διαμόρφωση ενός βιώσιμου αύριου.

• ΚΡΑΣΙ

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ Ο ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΔΙΑΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ ΑΜΠΕΛΟΥ ΜΕΣΩ ΓΟΝΙΔΙΩΜΑΤΙΚΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ

Εν εξελίξει είναι αυτό το διάστημα οι τελικές διαβουλεύσεις στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο του κανονισμού για τα φυτά που λαμβάνονται με τη χρήση νέων γονιδιωματικών τεχνικών (NGT), ο οποίος αφορά και τους αμπελώνες, όπως επισημαίνει σε report η ΚΕΟΣΟΕ. Οι ευρωβουλευτές πέρυσι, ενέκριναν τη δημιουργία δύο κατηγοριών φυτών NGT, από τις οποίες η καθεμία έχει με τους δικούς της κανόνες.

ΟΙ 2 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΦΥΤΩΝ NGT

- Τα φυτά NGT 1 θα θεωρούνται ισοδύναμα με τα συμβατικά φυτά και θα εξαιρούνται από τις απαιτήσεις της νομοθεσίας για τους γενετικά τροποποιημένους οργανισμούς
- Τα φυτά NGT 2 θα εξακολουθούν να υπόκεινται σε αυτούς, με υποχρεωτική σήμανση των προϊόντων



ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ ΚΡΑΤΩΝ-ΜΕΛΩΝ

Τα κράτη-μέλη αντίκεινται στην έγκριση των NGT στη βιολογική παραγωγή και στη δημιουργία φυτών ανθεκτικών στα ζιζανιοκτόνα, ενώ επιθυμούν να προβλέπεται η δυνατότητα απαγόρευσης της καλλιέργειας φυτών NGT κατηγορίας 2 στην επικράτειά τους και τη δυνατότητα λήψης μέτρων για την πρόληψη της διασυνωριακής μόλυνσης.

Από πλευράς τους, οι μόνιμοι αντιπρόσωποι των κρατών μελών (Coreper) ζητούν τη δημι-

ουργία μιας ομάδας εμπειρογνομόνων για να μελετήσει τον αντίκτυπο, της κατοχύρωσης με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας τεχνικών γονιδιωματός και των χαρακτηριστικών που μεταδίδονται στα φυτά, στη διαθεσιμότητα των σπόρων και στην ανταγωνιστικότητα της Ευρώπης για την αναπαραγωγή φυτών.

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΤΕΛΙΚΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ

"Καλούμε τους διαπραγματευτές να καταλήξουν γρήγορα σε μια συμφωνία που θα διασφαλίζει ότι οι ευρωπαίοι αγρότες μπορούν να επωφεληθούν πλήρως από τους NGTs, αποφεύγοντας τις περιττές απαιτήσεις σήμανσης για τις κατηγορίες NGT1 και τηρώντας μια ρεαλιστική στάση για τους κανονισμούς έρευνας και διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας", αναφέρει η Συνέλευση των Ευρωπαϊκών Αμπελοοικονομικών Περιφερειών (AREV), η οποία αναμένει μια τελική συμφωνία.

• WOLT MARKET

ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ 4 ΧΡΟΝΙΑ ΜΕ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΔΩΡΑ - ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΕ 4 ΠΟΛΕΙΣ ΚΑΙ 11 ONLINE ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

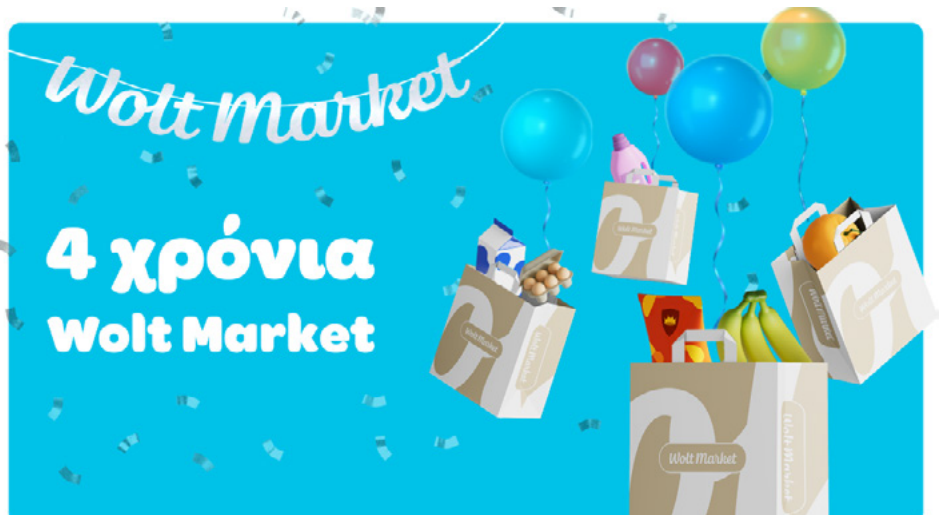
Τέσσερα χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά συμπληρώνει το Wolt Market, επέτειο που γιορτάζει με προσφορές και εκπλήξεις. Έως τις 30 Μαρτίου οι χρήστες της πλατφόρμας που θα πραγματοποιήσουν παραγγελία από το Wolt Market θα επωφεληθούν από εκπτώσεις έως και -50% σε περισσότερα από 450 προϊόντα, ενώ παράλληλα θα τρέχει διαγωνισμός με δώρα.

Κάθε εβδομάδα πάνω από 25 τυχεροί θα κερδίζουν δώρα, μεταξύ των οποίων:

- Apple Watch
- AirPods Gen 2
- PlayStation 5
- Xiaomi Smart Band 8 Gold
- Air Fryers
- tablets
- κάμερες Polaroid

ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Το Wolt Market έχει ήδη επεκταθεί σε 4 πόλεις της Ελλάδας (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Ηράκλειο Κρήτης), απασχολώντας 228 εργαζομένους και διευρύνοντας συνεχώς τις επιλογές των καταναλωτών. Παράλληλα, το Wolt Market συνεργάζεται με περισσότερους από 160 προμηθευτές, συμπεριλαμβάνοντας μεγάλες ελληνικές και



διεθνείς εταιρείες, παρέχοντας στους καταναλωτές μία ευρεία γκάμα 5.000 προϊόντων. Έτσι, όπως αναφέρει η σχετική ανακοίνωση, "καλύπτει τις προγραμματισμένες αγορές και τις έκτακτες ανάγκες της τελευταίας στιγμής, εξασφαλίζοντας ποικιλία, ποιότητα και αμεσότητα σε κάθε παραγγελία". Το Wolt Market ξεκίνησε τη λειτουργία του αρχικά στο Ελσίνκι το 2020 και σήμερα έχει παρουσία σε πολλές αγορές, μεταξύ αυτών και η Ελλάδα με 11 online καταστήματα.

ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Ο Βασίλης Σπίνος, General Manager του Wolt Market στην Ελλάδα, δήλωσε σχετικά ότι, "το Wolt Market ξεκίνησε με όραμα να μετασχηματίσει τον τρόπο με τον οποίο οι καταναλωτές πραγματοποιούν τις online αγορές τους, συνδυάζοντας ταχύτητα, ευκολία και υψηλή ποιότητα υπηρεσιών. Σε μόλις τέσσερα χρόνια, η δυναμική μας ανάπτυξη αποδεικνύει τη σημαντική αξία που προσφέρουμε στους πελάτες μας, οι οποίοι μας εμπιστεύονται καθημερινά για τις ανάγκες τους".

• **ELBISCO**
ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΔΥΟ
ΝΕΑ ΦΟΥΡΝΙΣΜΑΤΑ
ΒΟΣΙΝΑΚΗ ΜΕ
ΣΟΥΣΑΜΙ

Δύο νέες προτάσεις φουρνισμάτων Βοσινάκη με σουσάμι φέρνει η Elbisco.

Φουρνίσματα Βοσινάκη προζυμένιο χωριάτικο ψωμί με σουσάμι

- Νέα συνταγή με επικάλυψη σουσαμιού, αλεύρι από σκληρό σιτάρι, προζύμι και βύνες
- Χωρίς συντηρητικά, με την ευκολία του συσκευασμένου ψωμιού
- Μαλακό και αφράτο
- Συνοδεύει τα καθημερινά γεύματα



- Ταιριάζει σε snacks, όπως sandwich και τoστ

Βοσινάκη χωριάτικες φρυγανιές με σουσάμι

- Πλούσιο σουσάμι
- Τραγανές
- Γεύση χωριάτικου ψωμιού
- Πηγή φυτικών ινών
- Τρώγονται σκέτες ή συνοδεύοντας αλμυρούς και γλυκούς συνδυασμούς

• **COCA COLA**
ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΑΚΗ
ΠΕΤΡΕΤΖΙΚΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΕΣ ΝΙΚΕΣ ΤΗΣ
ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑΣ

Τη νέα καμπάνια με τίτλο "Κάθε μικρή νίκη αξίζει να την απολαμβάνεις" παρουσιάζει η Coca-Cola, με πρωταγωνιστή τον chef Άκη Πετρετζίκη. Στο τηλεοπτικό spot αναδεικνύεται ο τρόπος, που μια μικρή προσωπική νίκη αποτελεί αφορμή απόλαυσης ενός γεύματος, παρέα με αγαπημένα πρόσωπα και μια παγωμένη Coca-Cola.

Επιπλέον, η Coca-Cola εγκαινιάζει τα Celebration Walls, προσφέροντας τη δυνατότητα στους καταναλωτές να μοιραστούν τις δικές τους μικρές νίκες. Το κοινό μπορεί να επισκεφθεί τη σελίδα της Coca-Cola, να γρά-



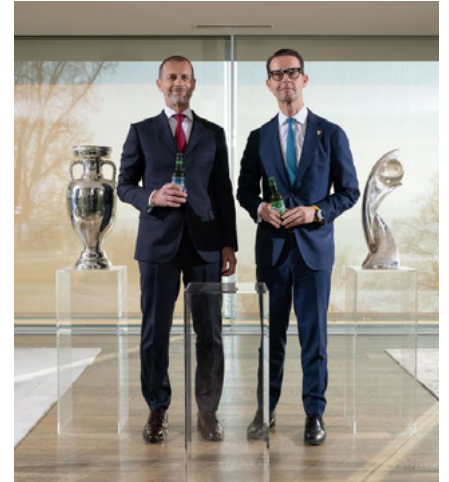
ψει τη δική του νίκη και να τη δει να προβάλλεται σε κεντρικά σημεία της Αθήνας και στα social media της Coca-Cola. Δείτε το video της νέας καμπάνιας [εδώ](#).

• **AQUA CARPATICA**
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ 4ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ GREECE
TALKS

Με την υποστήριξη του AQUA Carpatica διοργανώθηκε το 4ο συνέδριο Greece Talks με θέμα "Το μέλλον της Θεσσαλονίκης στον παγκόσμιο χάρτη". Στο συνέδριο παρευρέθηκαν μέλη της κυβέρνησης, δημοτικές αρχές, εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου και άνθρωποι που έχουν συμβάλει στην εξέλιξη και την ανάπτυξη της Θεσσαλονίκης. Όπως αναφέρεται, η εταιρεία πρόσφερε τα προϊόντα της στους διοργανωτές, τους ομιλητές και το κοινό, με τους παρευρισκόμενους να απολαμβάνουν το φυσικό μεταλλικό



νερό AQUA Carpatica με σχεδόν μηδενικά νιτρικά.



• **CARLSBERG**
ΕΠΙΣΗΜΗ ΜΠΥΡΑ
ΤΩΝ ΑΓΩΝΩΝ
ΕΘΝΙΚΩΝ ΟΜΑΔΩΝ
ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ
ΤΗΣ UEFA

Τη σύναψη μακροχρόνιας συνεργασίας που καθιστά την Carlsberg επίσημη μπύρα των αγώνων εθνικών ομάδων ποδοσφαίρου της UEFA, υπέγραψε η UEFA με τον όμιλο Carlsberg.

Η συνεργασία σηματοδοτεί την επιστροφή της Carlsberg στο προσκήνιο του ευρωπαϊκού ποδοσφαίρου εθνικών ομάδων, σε συνέχεια της μακροχρόνιας συνεργασίας της με την UEFA που διήρκησε από το 1988 έως το 2016.

Τα brands του ομίλου θα έχουν αποκλειστικά δικαιώματα διάθεσης στα:

- UEFA EURO 2028
- UEFA Women's EURO 2029
- UEFA Futsal EURO
- Τελικούς του UEFA Nations League

Επίσης, θα απολαμβάνουν προβολή μέσω branding σε διοργανώσεις, όπως:

- UEFA EURO 2028
- UEFA Women's EURO 2029
- Τελικοί του UEFA Nations League (2025, 2027, 2029)
- UEFA Women's Nations League (2025-2030)
- Ευρωπαϊκά Προκριματικά Ανδρών (2025-2029)
- Ευρωπαϊκά Προκριματικά Γυναικών (2028, 2029)
- UEFA Futsal EURO (2026, 2030)

Στο πλαίσιο της χορηγίας, η Carlsberg θα προσφέρει στους φιλάθλους διαγωνισμούς για εισιτήρια, φιλοξενία VIP και ειδικές εκδηλώσεις.

• **ΒΡΑΖΙΛΙΑ**

ΧΩΡΙΣ ΤΕΛΟΣ ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΚΑΟ ΚΑΙ ΤΟ 2025

Χρονιά προκλήσεων θα είναι και η φετινή για τη βιομηχανία κακάο της Βραζιλίας, όπως παραδέχθηκε η εκτελεστική πρόεδρος της Βραζιλιάνικης Ένωσης Βιομηχανιών Επεξεργασίας Κακάο, Anna Paula Losi. Η παραγωγή κακάο στη χώρα μειώθηκε στους 179.000 μετρικούς τόνους το 2024, από 220.000 τόνους το προηγούμενο έτος, υπολειπόμενη κατά πολύ των παγκόσμιων αναγκών.

ΘΕΜΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ-ΖΗΤΗΣΗΣ

Οι φετινές προκλήσεις προκύπτουν καθώς οι παραγωγοί προσπαθούν να αυξήσουν την προσφορά για να καλύψουν τη ζήτηση. "Η προσφορά χρειάζεται περισσότερο χρόνο για να αυξηθεί", δήλωσε η Losi. "Αν μπορείτε να βελτιώσετε την παραγωγικότητα, θα έχετε ταχύτερα κέρδη. Αλλά οι νέες περιοχές, η ανανέωση των περιοχών, που είναι κάτι που απαιτείται τόσο στην Αφρική όσο και στην Βραζιλία, είναι κάτι που χρειάζεταιται χρόνο".



ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΑΚΤΗ ΕΛΕΦΑΝΤΟΣΤΟΥ

Τα σχόλια της Losi έρχονται εν μέσω αναμενόμενης πτώσης κατά 40% στην παραγωγή της Ακτής Ελεφαντοστού, λόγω μιας ασυνήθιστα μακράς ξηρής περιόδου και στη συνέχεια βροχοπτώσεων. Ο στόχος της Βραζιλίας είναι να αυξήσει την παραγωγή κακάο, μέσω ενός συνδυασμού βελτίωσης της παραγωγικότητας στις υπάρχουσες περιοχές και της εισόδου σε περιοχές, που παραδοσιακά δεν θεωρούνταν δυνητικοί καλλιεργητές κακάο, εξήγησε η Losi.



Anna Paula Losi, εκτελεστική πρόεδρος, Βραζιλιάνικη Ένωση Βιομηχανιών Επεξεργασίας Κακάο

"Αν μπορούσαμε να διπλασιάσουμε τη μέση παραγωγικότητα, θα μπορούσαμε να ξεπεράσουμε την εθνική ζήτηση, η οποία είναι περίπου 300.000 τόνοι, και να επιστρέψουμε σε εξαγωγικό ρόλο, ώστε να έχουμε έναν σχετικό όγκο εξαγωγών", δήλωσε.

• **ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ**

ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ SUPER MARKET

Σχέδιο για τη δημιουργία κρατικής αλυσίδας super market, που θα πουλά μόνο προϊόντα εγχώριας παραγωγής, ενέκρινε η κοινοβουλευτική επιτροπή προϋπολογισμού της Βουλγαρίας. Το υπουργείο Γεωργίας και Τροφίμων της χώρας θα επιβλέπει το εγχείρημα, ύψους 10 εκατ. λέβα.

ΣΤΟΧΟΙ

Τα καταστήματα θα επικεντρωθούν σε τρόφιμα και είδη πρώτης ανάγκης, εφαρμόζοντας μέγιστη προσαύξηση 10%, με στόχο τη μείωση των τιμών για τους καταναλωτές. Η δημιουργία ενός κρατικού δικτύου παντοπωλείων με ρυθμιζόμενες προμήθειες και τιμές είναι ζωτικής σημασίας για την κυβέρνηση, για να καταπολεμήσει την αύξηση των τιμών από μεταπωλητές, αλυσίδες και καρτέλ, όπως ανέφερε το σχέδιο.

ΜΠΟΪΚΟΤΑΖ ΣΤΟΥΣ RETAILERS

Την ίδια στιγμή, οι διοργανωτές πρόσφατων μποϊκοτάζ σε αλυσίδες λιανικής ανακοίνωσαν περαιτέρω δράσεις, συμπεριλαμβανομένου του μποϊκοτάζ ξένων αλυσίδων κάθε Πέμπτη.



Η Maya Manolon, επικεφαλής της οργάνωσης Rise Up.BG, χαρακτήρισε την κίνηση ως ουσιαστική πίεση, που θα αναγκάσει την κυβέρνηση και το κοινοβούλιο να θεσπίσουν αποτελεσματικά μέτρα μείωσης των τιμών. Κάλεσε, επίσης, τον αρμόδιο υπουργό να εφαρμόσει στρατηγικές για τον περιορισμό των μεσαζόντων, των μεταπωλητών και των διογκωμένων τιμών σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού τροφίμων.

Παράλληλα, το Βουλγαρικό Αγροδιατροφικό Επιμελητήριο ζήτησε κρατική παρέμβαση

για την προστασία των τοπικών παραγωγών τροφίμων. Προειδοποίησε, επίσης, για τη μείωση της βουλγαρικής γεωργικής παραγωγής, ιδίως στην κτηνοτροφία και την παραγωγή φρούτων/λαχανικών. Συγκεκριμένα, ο Vladislav Mihaylov, Πρόεδρος του Συνδέσμου Μεταποιητών Γάλακτος, τόνισε την κυριαρχία μερικών μεγάλων διεθνών λιανοπωλητών, υποστηρίζοντας τη θέσπιση κανονισμών για την εξασφάλιση της πρόσβασης στην αγορά για τους Βούλγαρους παραγωγούς.

• ΔΑΣΜΟΙ TRUMP
**ΠΟΡΕΙΑ ΣΕ... ΚΙΝΟΥΜΕΝΗ ΑΜΜΟ
ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΛΚΟΟΛ**

Κινδύνους, περιορισμούς και προκλήσεις φέρνει στη βιομηχανία αλκοόλ ο εμπορικός πόλεμος του Donald Trump με την ΕΕ και τον Καναδά, όπως σημειώνει το Food Dive.

**ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ
ΠΟΤΑ MADE IN USA**

Ο Σπύρος Μαλανδράκης, επικεφαλής ερευνητής αλκοολούχων ποτών στην Euromonitor, εξηγεί ότι ο δασμολογικός πόλεμος με την Ευρώπη βλάπτει την αγορά αλκοολούχων ποτών αμερικανικής παραγωγής, όπως το μπέριμπον του Κεντάκι, τα οποία έχουν αναπτύξει σημαντική παρουσία στην ήπειρο. "Ο μέσος καταναλωτής", εξηγεί, είναι "συναισθηματικό όν" και "έχει πολλούς περισσότερους λόγους να επιλέξει τώρα ένα σκωτσέζικο ή ιρλανδικό ούισκι". Οι πωλήσεις των αμερικανικών brands αλκοόλ στην Ευρώπη θα μπορούσαν να υποχωρήσουν γρήγορα, αν εφαρμοστούν δασμοί, δήλωσε, επισημαίνοντας την ταχύτητα του [μποϊκοτάζ του αμερικανικού μπέριμπον στον Καναδά](#).

**ΚΛΕΙΔΙ ΟΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ
ΓΑΛΛΙΑΣ-ΙΤΑΛΙΑΣ**

Σύμφωνα με τον ίδιο, οι ενέργειες της Γαλλίας και της Ιταλίας θα κρίνουν τις διαπραγματεύσεις για τους δασμούς στην ΕΕ, αφού εξάγουν περισσότερο αλκοόλ, όπως σαμπάνια και κρασί, σε σύγκριση με άλλες χώρες. Προσφάτως, ο Γάλλος πρωθυπουργός, Francois Bayrou, δήλωσε ότι η ΕΕ έκανε λάθος που στόχευσε το αμερικανικό ούισκι,



φοβούμενος τον αντίκτυπο στην αγορά κονιάκ της Γαλλίας.

ΝΙΚΗΤΕΣ ΚΑΙ ΗΤΤΗΜΕΝΟΙ

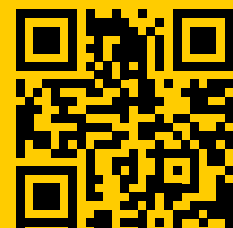
Οι ενέργειες μετριασμού του αντίκτυπου από τους δασμούς διαφέρουν ανάλογα με τον τύπο του αλκοόλ, εξηγεί ο Ed Brown, εταίρος της Burr & Forman που ειδικεύεται σε πελάτες της βιομηχανίας ποτών. Οι εταιρείες οίνου και οινοπνευματωδών ποτών, για παράδειγμα, μπορεί να έχουν ήδη εφοδιάσει τις αποθήκες τους με "τεράστιες ποσότητες" προϊόντων, ενώ οι πωλητές μπύρας δεν μπορούν να κάνουν αντίστοιχες κινήσεις.

Τα ισχυρά brands μπύρας με μεγάλη ποσότητα εισαγόμενων προϊόντων στο χαρτοφυλάκιό τους θα χάσουν δυνητικά τα περισσότερα από τη στρατηγική Trump. Η εξάρτηση από τις μεξικανικές εισαγωγές για την Constellation Brands τη θέτει σε "τεράστιο κίνδυνο", εάν οι τιμές καταναλωτή σε προϊόντα, όπως η Modelo και η Corona, είναι υψηλότερες από τις αντίστοιχες αμερικανικής παραγωγής, καταλήγει ο Brown.



Το απόλυτο B2B portal, που συνδέει το σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο Horeca. Με αναλύσεις, στοιχεία, απόψεις, τάσεις και όλες τις εξελίξεις, εντός και εκτός συνόρων

horecaopen.com



*Connecting
Horeca
Supply Chain*

• **ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ**

ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΣΤΗ ΣΕΙΡΑ SUSHI SUSHIDA

Εντός των επόμενων μηνών ολοκληρώνεται η διανομή της σειράς γευμάτων σουσί ψυγείου, Sushida, ένα brand που προϋπήρχε στον όμιλο Dardanel, και με την εξαγορά της Καλλιμάνης επεκτείνεται πλέον και στην ελληνική αγορά.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily, η σειρά Sushida που περιλαμβάνει 4 κωδικούς sushi rolls και onigiri σε 3 γεύσεις, παράγεται στο εργοστάσιο της Καλλιμάνης στο Αίγιο και από τον Δεκέμβριο έχει μπει στην ελληνική αγορά.

INFO - ΓΕΥΣΕΙΣ

- California roll
- Kyoto Mix
- Tokyo Mix

INFO - ΓΕΥΣΕΙΣ

- Nigiri
- California
- Tuna
- Rainbow trout teriyaki



και τα προϊόντα τόνου, φέρνοντας το επόμενο διάστημα premium φιλέτο τόνου, το οποίο μπορούν να καταναλωθεί τόσο ωμά, όσο και ελαφρώς μαγειρεμένα.

ΤΟΝΟΣ ΣΕ ΓΥΑΛΙΝΟ ΒΑΖΑΚΙ

Παράλληλα φέτος προγραμματίζεται και το λανσάρισμα στην ελληνική αγορά τόνου σε φιλέτο σε γυάλινο βαζάκι, μια νέα premium πρόταση στο retail. Ο τόνος σε φιλέτο σε γυάλινο βαζάκι υπό το Kallimanis brand αναμένεται να κυκλοφορήσει σε Ελλάδα, καθώς επίσης σε Καναδά και ΗΑΕ.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΓΚΑΜΑΣ

Επιπλέον, ενισχύει την γκάμα της με νέα προϊόντα στην κατηγορία των κατεψυγμένων, (ψάρια και θαλασσινά) όπως φιλέτα ψαριών, πανέ και ημιέτοιμα γεύματα, καθώς

• **ΑΓΡΟΚΤΗΜΑ ΚΡΗΤΗΣ ΜΑΝΩΛΙΤΣΑΚΗΣ**

ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΕΩΣ ΤΟ 2025 - ΑΝΕΒΑΙΝΕΙ ΤΟ BRAND ΑΡΩΜΑ ΚΡΗΤΗΣ

Στην ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος, το οποίο αναμένεται να λανσαριστεί έως το τέλος του 2025, προχωρά η Μανωλιτσάκης. Το τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης της εταιρείας συνεργάζεται για δεύτερη φορά με το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, συνεχίζοντας την επιτυχημένη σύμπραξη που ξεκίνησε με το premium κοτόπουλο ειδικής εκτροφής το 2022.

Το προηγούμενο project είχε επικεντρωθεί στη διατροφή των πτηνών, ενσωματώνοντας κρητικά βότανα, χαρούπι, ελαιόλαδο και λιναρόσπορο στη διατροφή τους, με στόχο την

παραγωγή κοτόπουλου υψηλής διατροφικής αξίας. Η νέα συνεργασία βρίσκεται σε εξέλιξη, με τη διοίκηση να κρατά χαμηλούς τόνους, αφήνοντας ανοιχτά όλα τα ενδεχόμενα για το επόμενο καινοτόμο προϊόν.

ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ Α' ΔΙΜΗΝΟ

Το 2025 εξελίσσεται θετικά για τη Μανωλιτσάκης, με την εταιρεία να καταγράφει αύξηση των μεγεθών και δυναμική πορεία στο πρώτο δίμηνο του έτους. Η θετική προοπτική αποδίδεται στη διεύρυνση του δικτύου δι-

ανομής σε premium σημεία retail, αλλά και στη συνεχή άνοδο της ζήτησης.

Η διοίκηση εκτιμά ότι το 2025 θα αποτελέσει χρονιά-ορόσημο, διατηρώντας την ανοδική πορεία του 2024. Η ανάπτυξη θα προέλθει τόσο από το νέο προϊόν, όσο και από τις νέες στρατηγικές συνεργασίες που βρίσκονται στα σκαριά.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΔΙΑΤΡΟΦΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ

Τα προϊόντα Μανωλιτσάκης διατίθενται κυρίως μέσω retail, ενώ προς το παρόν δεν προγραμματίζονται εξαγωγές. Η εταιρεία δίνει έμφαση στην ποιότητα, διατηρώντας αμετάβλητη τη στρατηγική της: ενίσχυση της διατροφικής αξίας και διαφοροποίηση μέσω καινοτομίας.

Παρά την αυξανόμενη ζήτηση, καθώς το brand Άρωμα Κρήτης ανεβαίνει σημαντικά, επενδύσεις στην παραγωγική δυναμική δεν είναι προτεραιότητα αυτή τη στιγμή. Η παραγωγή καλύπτει τις τρέχουσες ανάγκες, αφήνοντας περιθώριο για περαιτέρω ανάπτυξη χωρίς άμεσες κεφαλαιακές δαπάνες.



• Debrief •

BITS AND BYTES ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ;

Νέο περιεχόμενο, καινούριες μέθοδοι παραγωγής και κατανάλωσης, χρήστες που δικτυώνονται και επιχειρήσεις που περνάνε στο Internet of Things, αυτοκίνητα που μιλάνε και οδηγούν μόνα τους... Ο κατάλογος δεν έχει τέλος. Ο ιστός του διαδικτύου μεγαλώνει και ο συνολικός όγκος δεδομένων που δημιουργούνται, συλλέγονται, αντιγράφονται και καταναλώνονται παγκοσμίως προβλέπεται να αυξηθεί σε περισσότερα από 394 zettabyte ως το 2028, [σύμφωνα με την Statista](#). Επειδή το zettabyte δεν είναι και ο πιο οικείος όρος, ας σημειώσουμε ότι πρόκειται για ένα κολοσσιαίο μέγεθος που αντιστοιχεί σε 10^{21} bytes. Δηλαδή 1.000.000.000.000.000.000 bytes! Με άλλα λόγια data, πολλά data, τα οποία θα δημιουργήσουν σημαντική αξία (γεωπολιτική και οικονομική) για όποιον έχει την τεχνογνωσία και τις υποδομές να τα διαχειριστεί, μεταφορτώσει, αξιοποιήσει, εξυπηρετήσει κ.ο.κ. Και αν οι [προβλέ-](#)

[ψεις της εταιρείας ερευνών Research and Markets](#) που έπεσαν στο μάτι μου επαληθευτούν, φαίνεται πως η Ελλάδα κάτι θα έχει να πει στο πεδίο αυτό, αν κινηθεί σωστά και γρήγορα.

Τί λένε οι εκτιμήσεις της εταιρείας: Η ελληνική αγορά Data Center από \$812 εκατ. που εκτιμήθηκε το 2024, προβλέπεται να φτάσει τα \$2,07 δις. μέχρι το 2030, καταγράφοντας σύνθετο ρυθμός ετήσια ανάπτυξης 16,96%. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα η στρατηγική θέση της Ελλάδας, που χρησιμεύει ως βασικό σημείο σύνδεσης μεταξύ Ευρώπης, Αφρικής, Μέσης Ανατολής και Ασίας, την καθιστά ελκυστικό προορισμό για επενδύσεις σε κέντρα δεδομένων. Ο συνεχιζόμενος ψηφιακός μετασχηματισμός στη χώρα τοποθετεί την Ελλάδα ως έναν από τους περιφερειακούς κόμβους καινοτομίας. Η σημαντική αύξηση της ψηφιοποίησης θα οδηγήσει στην απαίτηση επεξεργασίας και αποθήκευσης τεράστιων δεδομένων που

απαιτούν την ανάπτυξη περισσότερων κέντρων δεδομένων.

Όλο το παραπάνω σκηνικό, λοιπόν, σκιαγραφεί μια τεράστια ευκαιρία και μια εξίσου μεγάλη πρόκληση. Την ευκαιρία να βρεθεί η Ελλάδα σε ένα club με μετρήσιμους παίκτες, και μάλιστα σε έναν κλάδο state of the art. Και την πρόκληση να δημιουργήσει το πλαίσιο και τις υποδομές που απαιτούνται ώστε να πιάσει την ευκαιρία από τα μαλλιά.

Η παντός είδους ψηφιοποίηση δεν έχει γυρισμό, είναι γεγονός και θα συνεχιστεί με ακαλίνωτους ρυθμούς σε όλα τα μήκη και πλάτη της υφηνλίου. Οπότε τώρα που ανοίγονται παράθυρα ευκαιρίας, εμείς ας είμαστε από αυτούς που σε αυτή την περίπτωση θα πουν "είδα φως και μπήκα". Κερδισμένοι θα βγούμε.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΘΕΣΕΙΣ ΜΑΧΗΣ ΠΑΙΡΝΟΥΝ ΤΗΕ ΜΑΡΤ, ΜΕΤΡΟ ΚΑΙ ΕΝΑ

Αντίστροφα έχει αρχίσει να μετρά ο χρόνος για την έναρξη της νέας τουριστικής σεζόν. Και τα μεγάλα δίκτυα χονδρικής πώλησης, όπως μαθαίνουμε, προετοιμάζονται πυρετωδώς να ανταποκριθούν στην αυξημένη ζήτηση. Γιατί και η φετινή σεζόν αναμένεται – εκτός συγκλονιστικού απροόπτου – εξίσου, αν όχι περισσότερο παραγωγική από την περυσινή.

Με εξαίρεση την Σαντορίνη, τα μνημάτα από τις κρατήσεις – και ειδικά από το Airbnb, που ενδιαφέρει τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις – είναι κάτι παραπάνω από ενθαρρυντικά.

Ρόδος, Κρήτη, Κέρκυρα και άλλοι κορυφαίοι νησιωτικοί προορισμοί ετοιμάζονται για μαζικές αφίξεις τουριστών. Αλλά και η Αθήνα, η οποία εξελίσσεται σε hot spot του

ελληνικού τουρισμού.

Metro και The Mart αναμένεται να κονταροχτυπηθούν για την προτίμηση των επαγγελματιών της HORECA.

Μερίδιο θα διεκδικήσει και η ENA Cash & Carry, την οποία η ΑΒ Βασιλόπουλος αποφάσισε να κρατήσει, παρότι προσπάθησε να την πουλήσει. Θα έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον η εξέλιξη του ανταγωνισμού.

ΠΟΣΕΣ ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΜΗΝΑ ΕΠΙΣΚΕΠΤΟΝΤΑΙ ΤΟ SUPER MARKET ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ

Η ανάλυση των δεδομένων της καταναλωτικής συμπεριφοράς, όπως έχουμε επισημάνει ξανά από αυτή εδώ τη στήλη, έχει εξελιχθεί σε βασικό εργαλείο για τη χάραξη της στρατηγικής των λιανεμπόρων. Απόλυτα φυσιολογικό, αφού όσοι μπορούν να αποκωδικοποιήσουν σωστά τις αγοραστικές τάσεις, αποκτούν

και ένα πλεονέκτημα στη μάχη του ανταγωνισμού. Τα κριτήρια επιλογής ενός προϊόντος είναι από τα βασικότερα, που λαμβάνονται υπόψη. Ένα άλλο, που απασχολεί τα επιτελεία, είναι και η συχνότητα, με την οποία οι καταναλωτές επισκέπτονται τα σημεία.

Και πόσες φορές κάνουν αγορές.

Σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, η συχνότητα αγορών στις αλυσίδες super market έχει μέση τιμή 6,3 φορές τον μήνα.

Μάλιστα, πάνω από επτά στους δέκα ερωτηθέντες, ψωνίζουν μέχρι 8 φορές μηνιαίως! Τουτέστιν, 2 φορές την εβδομάδα...

Business Insight

FAIS GROUP: ΤΑ ΨΙΛΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟΥ ΔΕΛΤΙΟΥ

Σήμερα η τελευταία ημέρα της διαδικασίας δημόσιας προσφοράς του ομίλου Φάις για την είσοδο στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Η διοίκηση στοχεύει στην άντληση άνω των €55 εκατ., με ευρύ επιμερισμό κεφαλαίων. Με βάση την ανώτατη τιμή διάθεσης (των €5) προκύπτει ένα (δυνητικό) ύψος που προέρχεται από την έκδοση 9,1 εκατ. μετοχών, που θα αποφέρουν περί τα €45 εκατ. και την διάθεση 2,2 εκατ. υφιστάμενων μετοχών που θα αποφέρουν στους τρεις βασικούς μετόχους (Λου και Σάμι Φάις, Χασδάι Καπόν) άμεσα κοντά στα €10,5 εκατ.

Σύμφωνα με όσα αναφέρονται στο Ενημερωτικό, από το ποσό που θα εισρεύσει στον όμιλο, με €3,58 εκατ. θα εξοφληθεί υπόλοιπο τιμήματος για την εξαγορά του 93,33% της Santorini Καμάρι Ξενοδοχειακή. Ενδιαφέρον πως το εν λόγω ποσό θα καταβληθεί σε έναν από τους μετόχους, ο οποίος είναι και ο πωλητής της συγκεκριμένης μονάδας. Επί της ουσίας μέσω της AMK για την εισαγωγή στο ΧΑ χρηματοδοτείται υφιστάμενη/προϋπάρχουσα διαφορά του συγκεκριμένου περιουσιακού στοιχείου.

Επίσης, ενδιαφέρον το θέμα του αρνητικού κεφαλαίου κίνησης, για το οποίο ερωτήθηκε σχετικά (ο Χασδάι Καπόν). Ο Γενικός Διευθυντής του ομίλου εξήγησε πως η ρευστότητα του ομίλου είναι υψηλή και πως η αποτύπωση του αρνητικού κεφαλαίου οφείλεται αφενός στην επιρροή του

IFRS 16, αφετέρου στην τριμηνιαία προεξόφληση επιταγών πελατών (υπολογίζονται σε €25 εκατ.), μια πάγια πρακτική που ακολουθεί ο όμιλος προκειμένου να εξασφαλίζει έγκαιρη πληρωμή προμηθευτών. "Πρόκειται για μια φωτογραφική αποτύπωση, που δεν συνάδει με την πραγματική ρευστότητα. Ο καθαρός δανεισμός του ομίλου είναι στα €75 εκατ., εξυπηρετείται απολύτως, ενώ με την πρόωρη εξόφληση ορισμένων βραχυπρόθεσμων δανειακών υποχρεώσεων ο ισολογισμός θα βελτιωθεί περαιτέρω".

Ωστόσο, ένα μικρό μέρος (14,2%) των κεφαλαίων που θα αντληθούν θα πάει για την αποπληρωμή δανειακών κ.λπ. υποχρεώσεων - σχεδόν €100 εκατ. - και αυτό, πάντα σύμφωνα με το Ενημερωτικό, σε ορίζοντα 8 μηνών. Επί της ουσίας πρόκειται για εσωτερική χρηματοδότηση με τη στήριξη των τραπεζών/αναδόχων για διάστημα που οι βασικοί μέτοχοι θα έχουν προ-πληρωθεί. Σε αυτό να προστεθεί η αναφορά για πρόγραμμα δωρεάν διάθεσης μετοχών, που ενδεχομένως να ενεργοποιηθεί μέσα στο 2025, πρόγραμμα που θα καλυφθεί μέσω έκδοσης νέων μετοχών (κάτι σαν μίνι dilution για άλλους υφιστάμενους μετόχους).

Στην αναδοχή συμμετέχουν 6 τράπεζες ως συντονιστές και κύριοι, 3 χρηματιστηριακές (Euroxx, Pantelakis, Κύκλος). Τα ανοίγματα των τραπεζών έφθαναν συνολικά τα €139 εκατ., ενώ παρείχαν waiver

ώστε η εταιρεία συμμετοχών να προχωρήσει σε επιστροφή κεφαλαίου. Κατά παρέκκλιση όρων ομολογιακών δανείων, όπως αναφέρεται σχετικά.

Από τις 6 τράπεζες διαπιστώνεται ότι από τα περίπου €100 εκατ. (για την ακρίβεια €98,8 εκατ.), τα €63 εκατ. είναι προς την Alpha Bank (δάνεια, κάρτες, εγγυητικές επιστολές, factoring και leasing). Παρά το εύρος της σχέσης η Alpha Bank είναι και συντονιστής της διαδικασίας και κύριος ανάδοχος με την τράπεζα να σημειώνει ότι "...δεν έχει συμφέροντα ή συγκρουόμενα συμφέροντα που να επηρεάζουν σημαντικά την αύξηση και τη δημόσια προσφορά...", για να συμπληρώσει πως "...έχει λάβει όλα τα απαραίτητα μέτρα, προκειμένου να διασφαλίσει την ανεξαρτησία της από την εταιρεία."

Έχοντας τόσο μεγάλο άνοιγμα η Alpha Bank η λογική λέει πως θα προβλεπόταν μεγαλύτερη κάλυψη από τα €4,32 εκατ. των συνολικών κεφαλαίων που θα αντληθούν από τη δημόσια προσφορά. Εύλογο το ερώτημα για το αναλογικά πολύ χαμηλό "τίμημα" που θα εισπράξει έναντι πολλαπλάσιων.

Σε κάθε περίπτωση, το Fais Group μιλά για πρόβλεψη κύκλου εργασιών αρκετά πάνω από τα €200 εκατ. (συν 8% σε σχέση με το 2024), με ανάλογη αύξηση των EBITDA, και τα μετά φόρων κέρδη υπολογίζονται στα €22 εκατ., για τη φετινή χρήση.

Την προσεχή Πέμπτη, 27 Μαρτίου, η πρώτη της εταιρείας, στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

SÒ POSH!

the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...

BUSINESS IS BUSINESS, PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

• **CAPRABO**
ΑΝΟΙΓΕΙ 38 ΝΕΑ SUPER MARKETS
ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ ΩΣ ΤΟ 2026

Την παρουσία της στην Καταλονία ενισχύει η Caprabo, η οποία ως το 2026 σχεδιάζει το άνοιγμα 38 νέων καταστημάτων super market στην περιοχή, 30 franchise και 8 ιδιόκτητα.

ΣΤΟ 36% ΤΟΥ ΣΤΟΧΟΥ

Μέχρι στιγμής η αλυσίδα super market, συνδιοικήτης της οποίας είναι η Eroski και ο Τσέχος επενδυτής Daniel Kretinsky, έχει ολοκληρώσει το 36% του στόχου της. Την περασμένη χρονιά άνοιξε 14 νέα καταστήμα-

τα, τα οποία αντιπροσωπεύουν επένδυση €6,4 εκατ. και επιπλέον 4.500 τ.μ. Οι νέες προσθήκες περιλαμβάνουν ένα super market 1.250 τ.μ στην Βαρκελώνη, επένδυση ύψους €2,5 εκατ.

ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΕΙ Η CAPRABO

- Τεχνολογική αναβάθμιση
- Προσθήκη νέων καταστημάτων
- Πρόγραμμα επιβράβευσης μέσω της Caprabo Club Card
- Διαδικτυακή πλατφόρμα



Edorta Juaristi,
CEO, Caprabo

SECRETRECIPE

Εσωτερική έρευνα

Εσωτερική έρευνα για τη διαρροή συγκεκριμένων πληροφοριών και δεδομένων σχετικά με επικείμενη εξαγορά μικρότερης εταιρείας του κλάδου, διέταξε ο βασικός μέτοχος επιχείρησης. Πληροφορίες του FNB Daily αναφέρουν ότι η διαρροή αυτή δεν οδήγησε το deal σε ναυάγιο, όμως και κόστισε κάτι παραπάνω στην εταιρεία, αλλά και ο επιχειρηματίας προσέχει πλέον για να έχει...

Editorial

Οι επενδύσεις και η ομπρέλα

Παρακολουθώντας την ομιλία του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Γιάννη Στουρνάρα, σε πρόσφατο συνέδριο σχετικά με τις επενδύσεις στη χώρα, τον άκουσα να αναφέρεται ξανά στο επενδυτικό κενό, που πρέπει να καλύψουμε λόγω της κρίσης χρέους.

Και ότι, παρά το γεγονός πως αυτό πρέπει να γίνει μέσα σε περίοδο υψηλής αβεβαιότητας, οι επενδύσεις έχουν σημειώσει σημαντική άνοδο από το 2019 και μετά.

Και, προσέξτε:

Όπως πολύ σωστά επισήμανε, έχουν υπάρξει βελτιώσεις στον ψηφιακό μετασχηματισμό της οικονομίας, την αποτελεσματικότητα του δημόσιου τομέα και την αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων, καθώς και την ευκολία σύστασης μιας επιχείρησης.

Από την άλλη, όμως, παραμένουν θέματα, όπως οι κανονιστικοί φραγμοί, η παρασικονομία και η περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση, ειδικά για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που είναι εμπόδια για επενδύσεις...

... όπως η ταχύτερη απονομή δικαιοσύνης, η καταπολέμηση της πολυνομίας και της κακονομίας, που θα περιορίσουν την αβεβαιότητα και το διοικητικό βάρος...

... όπως και η επιτάχυνση των μεταρρυθμίσεων στις αγορές, που θα επιτρέψει στις ελληνικές επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση στα απαιτούμενα κεφάλαια για να αναπτυχθούν και να καινοτομήσουν.

Δηλαδή, ότι συζητάμε για πολλά, πολλά χρόνια/ δεκαετίες.

Και, ναι, πράγματα έχουν γίνει.

Πρέπει, όμως, να τρέξουν και να λυθούν και τα υπόλοιπα ταχύτερα.

Για ποιο λόγο;

Διότι, δεδομένου πως η Ευρώπη θα δει ένα νέο κύμα επενδύσεων, εμείς θα πρέπει να είμαστε παρόντες και εξωστρεφείς όχι μόνο ως παραγωγοί, αλλά και ως επενδυτές, κάτι που θα αποφέρει μακροχρόνια οφέλη στη χώρα μας.

Δηλαδή, να μην κρατάμε ομπρέλα, όταν πέφτουν επενδυτικά κεφάλαια από τον ουρανό.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr