

# No.1

τοπική αλυσίδα  
λιανικής με την  
**καλύτερη σχέση  
ποιότητας-τιμής  
για 2<sup>η</sup> συνεχόμενη χρονιά.**

Στα Lidl δεσμευόμαστε να προσφέρουμε κάθε μέρα προϊόντα υψηλής ποιότητας στις καλύτερες τιμές της αγοράς. Αυτή μας η δέσμευση αναγνωρίστηκε, για 2<sup>η</sup> συνεχόμενη χρονιά, από τους ίδιους τους καταναλωτές στο πλαίσιο ανεξάρτητης έρευνας του διεθνούς οργανισμού ICERTIAS. Για ακόμα μία φορά είμαστε στην πρώτη θέση με το "Best Buy Award 2024/2025", ως η τοπική αλυσίδα λιανικής με την καλύτερη σχέση ποιότητας-τιμής. Μια σημαντική διάκριση που αναδεικνύει πως για εμάς, στη Lidl Ελλάς, **ποιότητα και τιμή πάνε μαζί**, ώστε να βρίσκετε πάντα το καλύτερο.

Μάθετε περισσότερα



[lidl-hellas.gr](http://lidl-hellas.gr)



# 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 01 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2024  
ΤΕΥΧΟΣ 1965



## • ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ

Το σχέδιο για τζίρο άνω των €2 δισ. - Εστίαση σε franchise για την αναδιάρθρωση του δικτύου



## • FOODLINK

Υψηλότερα πωλήσεις και EBITDA, μειωμένη τελική κερδοφορία στο εξάμηνο



## • ΑΓΡ. ΟΙΚΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Μεικτή εικόνα στο εξάμηνο - Ποντάρει πολλά στη ρύθμιση των φορολογικών και ασφαλιστικών της υποχρεώσεων



## • ΧΕΛΜΟΣ

Ανάπτυξη 8% στο οκτάμηνο  
- Στο 40% του τζίρου οι εξαγωγές

EDITORIAL: Ανάπτυξη και χρέος

SECRET RECIPE: Λύση εκ των έσω



• **NESPRESSO**  
**ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ**  
**ΚΑΦΕ ΜΕ ΤΟΝ ΝΕΟ INDONESIA**  
**FAIRTRADE**

Η Nespresso Professional γιορτάζει την 1η Οκτωβρίου, Παγκόσμια Ημέρα Καφέ με μια νέα προσθήκη στην premium συλλογή της: τον καφέ Indonesia. Όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική ανακοίνωση, ο Indonesia αποτελεί την τελευταία πρόταση της Nespresso Professional, συνδυάζοντας εξαιρετική γεύση με ηθική καλλιέργεια. Με την πιστοποίηση Fairtrade, η ποικιλία καφέ Indonesia υποστηρίζει υπεύθυνες πρακτικές καλλιέργειας και εξασφαλίζει δίκαιη ανταμοιβή για τους αγρότες. Η Nespresso παραμένει αφοσιωμένη στη βιωσιμότητα μέσω του AAA Sustainable Quality Program, στηρίζοντας πάνω από 150.000 παραγωγούς σε όλο τον κόσμο και συνεργ-

γαζόμενη με την Rainforest Alliance και το Pur Projet για τη φύτευση εκατομμυρίων δέντρων.

**ΜΕΙΩΣΗ ΕΚΠΟΜΠΩΝ CO2**

Μέσα από το project "Zero Waste", η Nespresso συνεχίζει να προωθεί πρακτικές κυκλικής οικονομίας, διασφαλίζοντας τη μείωση των αποβλήτων μέσω προγραμμάτων ανακύκλωσης και τη χρήση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας στα παραγωγικά της κέντρα. Έχοντας δεσμευτεί να επιτύχει ουδέτερο ανθρακικό αποτύπωμα, η εταιρεία στοχεύει να συνεχίσει να μειώνει τις εκπομπές CO2 σε όλες τις λειτουργίες της και να προσφέρει βιώσιμες λύσεις στους πελάτες της.



**SECRETRECIPE**

**Λύση εκ των έσω**

Είδε και απόειδε ο επικεφαλής γνωστής, ηγέτιδας εταιρείας του κλάδου, με τις μεταγραφές από την αγορά, για την πολύπαθη συγκεκριμένη θέση, και αποφάσισε να κινηθεί διαφορετικά. Με εσωτερική μετακίνηση/αναβάθμιση, και βοήθεια από έξω, σε χαμηλότερη θέση. Και τα αποτελέσματα έγιναν άμεσα ορατά...

**Editorial**

**Ανάπτυξη και χρέος**

"Μετά από δύο χρόνια ισχυρής ανάπτυξης, η ελληνική οικονομία συνεχίζει να παρουσιάζει ισχυρές επιδόσεις. Η σύνθεση της οικονομικής της ανάπτυξης βρίσκεται σε πιο ελπιδοφόρα βάση από την υπόλοιπη ζώνη του Ευρώ", υποστηρίζει σε έκθεσή της η Goldman Sachs.

Δείτε γιατί:

Πρώτον, η ιδιωτική κατανάλωση συνεχίζει να αυξάνεται ταχύτερα από τη δημόσια.

Δεύτερον, η αύξηση των επενδύσεων, συμπεριλαμβανομένου του τομέα στέγασης, έχει ανακάμψει με τον υψηλότερο ρυθμό από την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση.

Από την άλλη, όμως, πλευρά, οι αναλυτές επισμαίνονται ότι το ελληνικό πραγματικό ΑΕΠ εξακολουθεί να βρίσκεται 17% κάτω από το επίπεδο του 2007 και υπάρχει ακόμη πολύ έδαφος για την κάλυψη αυτού του χάσματος.

Ταυτόχρονα, η ελληνική αγορά εργασίας έχει φτάσει στο υψηλότερο ποσοστό απασχόλησης που έχει καταγραφεί ποτέ. Και αυτή η εξέλιξη είναι απαραίτητη, δεδομένου του πόσου εύθραυστη δημογραφικά είναι η χώρα.

Κατ' επέκταση, "το εύρος της βελτίωσης της αγοράς εργασίας αντανάκλα την ευρεία φύση της ελληνικής ανάκαμψης, που εκτείνεται από τις υπηρεσίες στη μεταποίηση. Αντίθετα από τις άλλες οικονομίες της περιοχής, η μεγάλη ανάκαμψη της μεταποιητικής δραστηριότητας της Ελλάδας συνοδεύτηκε από άνοδο της παραγωγικότητας της εργασίας, επωφελούμενη από την αύξηση των επενδύσεων άνω του μέσου όρου".

Σε αυτό το περιβάλλον, το Υπουργείο Οικονομικών έχει δεσμευτεί σε ένα μεγαλύτερο πρωτογενές πλεόνασμα από τον μέσο όρο της ζώνης του Ευρώ και επωφελεείται από το χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο δανεισμού στην περιοχή.

Ο επενδυτικός οίκος εκτιμά ότι αυτές οι συνθήκες υποστηρίζουν μια σημαντική μείωση του ελληνικού χρέους προς το ΑΕΠ, που θα παραμείνει σε πτωτική πορεία και θα μειωθεί κατά περίπου 25 εκατοστιαίες μονάδες μέχρι το τέλος της δεκαετίας, ελαφρώς υψηλότερα από ό,τι προέβλεπε πριν.

Στο βασικό σενάριο, με τη μεσοπρόθεσμη αύξηση του πραγματικού ΑΕΠ και το πρωτογενές δημοσιονομικό ισοζύγιο (σε % του ΑΕΠ) να συγκλίνουν στο 1,5% και στο 2%, ο δείκτης του ελληνικού χρέους αναμένεται να συνεχίσει να μειώνεται και να υποχωρεί κάτω από αυτόν της Ιταλίας, μέχρι το 2027. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)

• **FOODLINK**

# ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΒΙΤΔΑ, ΜΕΙΩΜΕΝΗ ΤΕΛΙΚΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Αυξημένες πωλήσεις και ΕΒΙΤΔΑ εμφάνισε στο εξάμηνο ο όμιλος Foodlink, με την τελική κερδοφορία, ωστόσο, να εμφανίζει πτώση.

**DATA - Εξάμηνο (σε €χιλ.)**

Πωλήσεις

2024: 46.053

2023: 39.645

Προσαρμοσμένα ΕΒΙΤΔΑ

2024: 4.637

2023: 4.552

Κέρδη προ φόρων

2024: 8

2023: 234

Κέρδη μετά από φόρους

2024: 176

2023: 280

• Παροχής Υπηρεσιών Logistics: 29.540 (+12,2%)

• Διεθνών Μεταφορών: 7.447 (+4,86%)

• Εμπορίας Τροφίμων και Λοιπών Καταναλωτικών Αγαθών: 9.066

ως αποτέλεσμα της διεύρυνσης του εμπορικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας και της συνεργασίας της με οίκους του εξωτερικού για την πώληση των προϊόντων τους στην Ελλάδα και την Κύπρο.

**ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ**

Ο όμιλος κατά την 30/6/2024 παρουσίαζε αρνητικό κεφάλαιο κίνησης, καθώς οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις υπερβαίνουν τα κυκλοφορούντα στοιχεία του ενεργητικού κατά €10,03 εκατ. Σημειώνεται ότι στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις περιλαμβάνονται βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις μίσθωσης περιουσιακών στοιχείων με δικαίωμα μίσθωσης ποσού €4,6 εκατ. τα οποία αντικατοπτρίζουν σε μεγάλο βαθμό τις δαπάνες λειτουργικών μισθώσεων της επόμενης περιόδου.

Η διοίκηση παρακολουθεί συνεχώς τις ανάγκες ρευστότητας του ομίλου και υλοποιεί κατάλληλες ενέργειες για την ενίσχυση της

ρευστότητας και τη βελτίωση της χρηματοοικονομικής θέσης του.

**ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Σε μακροοικονομικό επίπεδο, το α' εξάμηνο η χώρα εμφάνισε αύξηση του ΑΕΠ της τάξης του 2,2%, ενώ ο πληθωρισμός μειώθηκε σε 3% σε ετήσια βάση κατά μέσο όρο. Αντίστοιχα, το ποσοστό ανεργίας υποχώρησε τον Ιούνιο στο 9,6%. Η διοίκηση της εισηγμένης σημειώνει ότι αν και φαίνεται να υπάρχει μία σταθεροποίηση στο ενεργειακό κόστος, το σημαντικότερο πρόβλημα που έχουν να αντιμετωπίσουν οι εγχώριες εταιρείες, και ιδιαίτερα οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον χώρο των logistics, εξακολουθεί να είναι η δυσκολία εύρεσης εργατικού δυναμικού, εξειδικευμένου ή ανειδίκευτου. Οι προβλέψεις για το β' εξάμηνο του 2024 εξαρτώνται σαφέστατα από τις εξελίξεις στο οικονομικό περιβάλλον της χώρας, καθώς το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων του ομίλου πραγματοποιείται στην Ελλάδα. Στόχος της διοίκησης και για το β' εξάμηνο είναι να διατηρηθεί ο όμιλος σε τροχιά ανάπτυξης και κερδοφορίας, ενώ γενικότερα αναμένει καλύτερα μεγέθη σε σχέση με αυτά του α' εξαμήνου.

**Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ (ΣΕ €ΧΙΛ.)**

Πιο αναλυτικά ο τζίρος του ομίλου ενισχύθηκε σε ποσοστό 16,2%, με αύξηση των πωλήσεων να εμφανίζουν όλοι οι τομείς δραστηριότητας:



Βασίλης Καρακουλάκης, Πρόεδρος – Αχιλλέας Μάρμαλης, Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, Foodlink



**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



• **ΑΓΡ. ΟΙΚΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**

# ΜΕΙΚΤΗ ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ - ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΠΟΛΛΑ ΣΤΗ ΡΥΘΜΙΣΗ ΤΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

Παρά την κάμψη των πωλήσεων σε ποσοστό 11,6%, η Αγροτικός Οίκος Σπύρου εμφάνισε στο α' εξάμηνο του 2024 άνοδο μεγαλύτερη του 10% στην τελική κερδοφορία. Πάντως το EBITDA υποχώρησε σημαντικά, στα επίπεδα του 22,75% σε σχέση με πέρυσι



**DATA - Εξάμηνο (σε €χιλ.)**

<u>Κύκλος εργασιών</u>	<u>EBITDA</u>
2024: 11.216	2024: 2.023
2023: 12.687	2023: 2.619
Μεταβολή: (11,59%)	Μεταβολή: (22,75%)
<u>Μικτό αποτέλεσμα</u>	<u>Καθαρά κέρδη</u>
2024: 4.807	2024: 1.179
2023: 5.107	2023: 1.068
Μεταβολή: (5,88%)	Μεταβολή: 10,4%

## ΜΕΡΙΔΙΟ 30% ΟΙ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι εκτός Ελλάδας πωλήσεις ανέρχονται στο 30% του συνολικού της τζίρου.

**Πωλήσεις εξάμηνο (σε €χιλ.)**

<u>Ελλάδα</u>	<u>ΕΕ</u>	<u>Τρίτες χώρες</u>
2024: 7.797	2024: 1.181	2024: 2.238
2023: 6.546	2023: 1.202	2023: 4.938

## ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου ανήλθαν σε €1,56 εκατ., οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις διαμορφώθηκαν σε €16,33 εκατ., ενώ οι βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις ανήλθαν σε €15,6 εκατ.

Το κυκλοφορούν ενεργητικό του ομίλου υπερβαίνει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις κατά €728χιλ. Όπως σημειώνεται στις οικονομικές καταστάσεις, η εταιρεία έχει ήδη ολοκληρώσει την αναδιάρθρωση των δανειακών της υποχρεώσεων. Οι σχετικές υποχρεώσεις εξυπηρετούνται κανονικά με βάση τους όρους των σχετικών συμβάσεων, τόσο σε ό,τι αφορά το κεφάλαιο, όσο και τους τόκους.

Οι φορολογικές υποχρεώσεις της εταιρείας ύψους €4,828 εκατ. και οι ασφαλιστικές οφειλές €4,15 εκατ. κατά την 30η Ιουνίου 2024, αφορούν ληξιπρόθεσμες οφειλές από προηγούμενα έτη και της παρούσας περιό-

δου. Στις 28/8/2024 η διοίκηση της εταιρείας προχώρησε στην κατάθεση αίτησης για τη μακροπρόθεσμη ρύθμιση των φορολογικών και ασφαλιστικών της υποχρεώσεων της. Εκτιμά, δε, ότι θα επιτύχει την τελική ρύθμιση των ανωτέρω υποχρεώσεων με τρόπο που να καθιστά την εξυπηρέτηση τους βιώσιμη, κάτι που θα βελτιώσει σημαντικά τους δείκτες κεφαλαίου κινήσεως της εταιρείας καθώς και τη ρευστότητα της.

## BUSINESS PLAN

Η εταιρεία έχει καταρτίσει επιχειρηματικό σχέδιο όσον αφορά την επέκταση σε νέες αγορές του εξωτερικού και νέα προϊόντα, καθώς εκτιμά τη βελτίωση της αγροτικής παραγωγής, λαμβάνοντας υπόψη την αύξηση της ζήτησης. Σημειώνεται ότι πρόσφατα ολοκληρώθηκαν τα ετήσια Field Days της εταιρείας σε θήβα και Σέρρες, αντίστοιχα. Σε αυτά, η ομάδα της Αγροτικός Οίκος Σπύρου συναντήθηκε με παραγωγούς, γεωπόνους και εκπροσώπους εκκοκκιστηρίων, προκειμένου να συζητήσει και να αξιολογήσει από κοινού το ερευνητικό πρόγραμμα βαμβακιού και τη νέα γκάμα ποικιλιών της εταιρείας. Παρουσιάστηκαν, δε, οι ποικιλίες της:

- Elpida
- Armonia
- Lider
- Campo
- Babylon
- Monica
- Amazona



## • SPAR ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ LOGISTICS ΣΤΟ ΓΚΡΑΤΣ ΤΗΣ ΑΥΣΤΡΙΑΣ

Μετά από δύο χρόνια εργασιών, η SPAR Austria εγκαινίασε την τελευταία της επέκταση στο κέντρο logistics στο Γκρατς. Η 5η φάση επέκτασης στην έδρα της στο Γκρατς μεγαλώνει το κέντρο logistics κατά 40%, προσθέτοντας 12.000 νέες θέσεις παλετών, οι μισές από τις οποίες βρίσκονται σε αυτοματοποιημένη αποθήκη.

## ΧΡΗΣΗ ΑΠΕ

Η SPAR συνεργάστηκε για την επέκταση με τον εμπειρογνώμονα logistics KNAPP. Το νέο σύστημα υψηλών διαδρόμων είναι κατασκευασμένο σε βάθος 10 και ύψος 17 μέτρων, βελτιστοποιώντας την αποθήκευση στον υπάρχοντα χώρο.

Η εταιρεία εγκατέστησε επίσης φωτοβολταϊκό σύστημα στην οροφή, το οποίο παράγει έξι φορές περισσότερη ηλεκτρική ενέργεια από το προηγούμενο, αυξάνοντας την παραγωγή από 114 kW σε 700 kW.

## ΕΞΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΚΕΝΤΡΑ

Με την ανάπτυξη αυτή, 18.000 επιπλέον προϊόντα αποθηκεύονται στην κεντρική αποθήκη στο Wels και διανέμονται στα καταστήματα.

Σημειώνεται ότι μετά την πρόσφατη επέκταση, το κέντρο logistics του Γκρατς διαθέτει πλέον 94 πύλες παράδοσης, εκ των οποίων 31 νέες.

Το κέντρο εκτείνεται σε σχεδόν 40.000 τ.μ., με καθημερινές παραδόσεις από περισσότερους από 570 προμηθευτές, που αντιστοιχούν σε περίπου 3.700 παλέτες εμπορευμάτων. Διανέμει πάνω από 5.350 διαφορετικά προϊόντα, συμπεριλαμβανομένων ευπαθών τροφίμων, φρούτων, λαχανικών και γαλακτοκομικών προϊόντων. Η αποθήκη στο Γκρατς είναι ένα από τα έξι περιφερειακά κέντρα στην Αυστρία.



• **ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ**

## ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΖΙΡΟ ΑΝΩ ΤΩΝ €2 ΔΙΣ. - ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΕ FRANCHISE ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ

Έμφαση στην αναδιάρθρωση και στον εξορθολογισμό του δικτύου της δίνει φέτος η ΑΒ Βασιλόπουλος, με σκοπό την ενίσχυση της κερδοφορίας της μέσα και από τη μετατροπή εταιρικών καταστημάτων σε franchise.

Όπως ανέφερε ο Brand President της αλυσίδας, Νίκος Λαβίδας, η ΑΒ σχεδιάζει την προσθήκη 48 νέων καταστημάτων franchise στο πλαίσιο υλοποίησης του στρατηγικού πλάνου μετασχηματισμού της που ξεκίνησε πέρυσι. Κατά το 2023 η ΑΒ προχώρησε στη δημιουργία και λειτουργία 5 εταιρικών καταστημάτων και σε 30 νέες προσθήκες στο δίκτυο franchise. Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρεία διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο franchise πανελλαδικά, με 292 καταστήματα.

Τα καταστήματα που θα ενταχθούν στο μοντέλο franchise είναι κάτω των 600 τ.μ. και πρόκειται είτε για ζημιογόνα καταστήματα, είτε για κερδοφόρα, τα οποία όμως μπορούν να εμφανίσουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους.

### ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΣΤΑ ΜΙΚΡΑ

Η ανάπτυξη του franchise εστιάζεται κυρίως εκτός Αττικής και σε τουριστικές περιοχές, με το φετινό πλάνο να κάνει λόγο για ένα δίκτυο 300 franchise καταστημάτων. "Διακρίνουμε ότι η ευκαιρία είναι στα μικρά καταστήματα της αγοράς, μια αγορά την οποία υπολογίζουμε σε περίπου €3 δισ. Θεωρούμε ότι επενδύοντας στο franchise, ακουμπάμε την ευκαιρία και εμείς".

### ΤΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΣΕ ΧΑΛΑΝΔΡΙ & ΜΑΡΟΥΣΙ

Ο ίδιος αναφέρθηκε και στο παράδειγμα δύο καταστημάτων, τη λειτουργία των οποίων η εταιρεία σχεδιάζει να τροποποιήσει με σκοπό τη μείωση του κόστους και την επίτευξη καλύτερης κερδοφορίας. Το ένα αφορά το κατάστημα στο Χαλάνδρι, στη συμβολή των οδών Δ. Πλακεντίας και Ζήνωνος, το οποίο έκλεισε μέσα σε περίπου 20 μήνες λειτουργίας, με τον κ. Λαβίδα να παραδέχεται πως ήταν μια λάθος απόφαση, λαμβανομένης υπόψη της δυσκολίας που είχαν οι πελάτες στην πρόσβαση στο κατάστημα. Πάντως, ανέφερε ότι το κόστος για την εταιρεία ήταν περιορισμένο,



Νίκος Λαβίδας, Brand President, ΑΒ Βασιλόπουλος

αφορά δηλαδή μόνο το κόστος μετεγκατάστασης του εξοπλισμού στο νέο κατάστημα των Αγίων Αναργύρων.

Το δεύτερο παράδειγμα αφορά το νέο κατάστημα που άνοιξε πριν λίγο καιρό στο Μαρούσι, το οποίο, όπως είπε, ο κ. Λαβίδας "δεν έχει απογοητεύσει την εταιρεία", γνωρίζοντας ότι όπως κάθε νέο άνοιγμα χρειάζεται χρόνο να τρέξει, ωστόσο "αυτή τη στιγμή είναι λίγο πιο κάτω από αυτό που περιμέναμε. Το κοινό του είναι λίγο διαφορετικό". Πρόσθεσε ότι ήδη εξετάζονται κάποιες λύσεις, όπως είναι π.χ. η χρήση του ως hub λόγω του στρατηγικού του σημείου.

### "ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ Η ΕΝΑ"

Συνολικά η εταιρεία επένδυσε πέρυσι €56,5 εκατ στο δίκτυο, το οποίο αποτελείται από 585 καταστήματα, εκ των οποίων τα 14 είναι της χονδρικής ΕΝΑ Food.

Αναφορικά με την ΕΝΑ Food ο κ. Λαβίδας ανέφερε ότι αποφασίστηκε να μην πουληθεί η δραστηριότητα της χονδρικής, η οποία σήμερα αφορά περίπου το 6% των συνολικών πωλήσεων. Σημείωσε ότι "ένα μεγάλο κομμάτι της ήταν εστιασμένο στα μικρά μαγαζιά της γειτονιάς, κάτι το οποίο μπορεί να λειτουργεί ανταγωνιστικά με το

μοντέλο franchise στη λιανική", προσθέτοντας ότι "θα εσιτάσουμε στο HoReCa, δηλαδή να έχουμε περισσότερους επαγγελματικούς κωδικούς".

### ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΣΕ ΝΗΣΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΑ

Εντός του έτους η εταιρεία άνοιξε ένα εταιρικό κατάστημα στην Πάρο και ένα στο Ηράκλειο Κρήτης και συγκεκριμένα στην Χερσόνησο, ενώ ετοιμάζει ένα ακόμα εταιρικό στην Ρόδο το 2025.

Στο πλαίσιο ενίσχυσης του δικτύου ο κ. Λαβίδας ανέφερε στο FNB Daily ότι στο άμεσο μέλλον θα ανακοινώσει και μια εξαγορά αλυσίδας καταστημάτων.

### ΣΤΑ ΙΔΙΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΤΟ ΟΚΤΑΜΗΝΟ

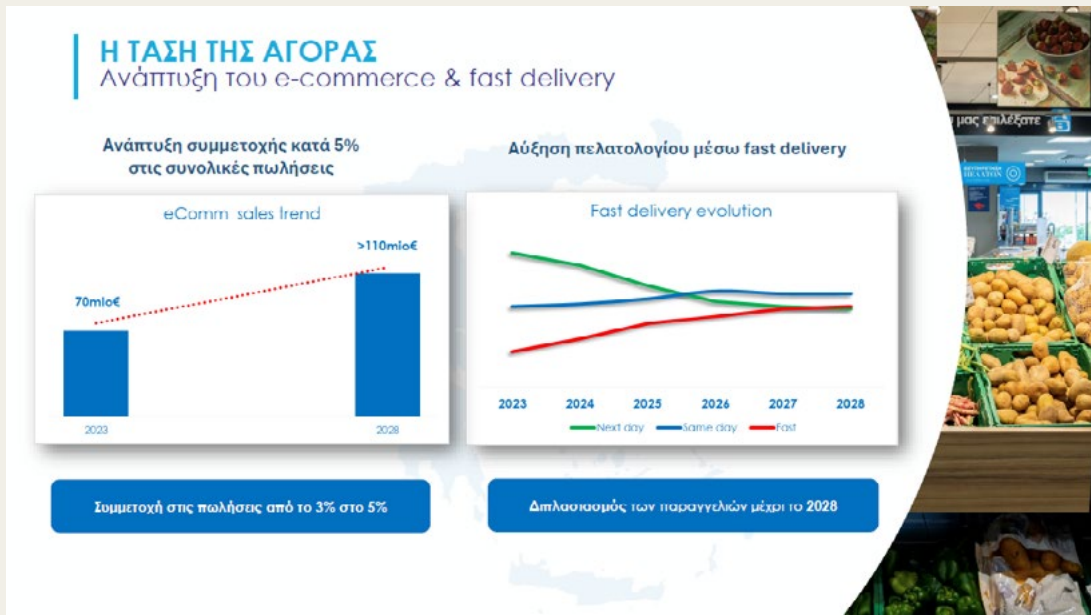
Οι πωλήσεις της ΑΒ στο οκτάμηνο κινούνται στα ίδια επίπεδα με πέρυσι, με πολύ μικρές διαφορές, με τον κ. Λαβίδα να υπογραμμίζει ότι το τελευταίο τρίμηνο του έτους και κυρίως ο Δεκέμβριος θα καθορίσει εάν η εταιρεία υπερβεί το φράγμα των €2 δισ., αν και γενικά περιμένει ότι και η φετινή χρονιά θα κλείσει γύρω από αυτά τα επίπεδα.

Τόνισε, όμως, πως η χρονιά "δεν είναι εύκολη" και αυτό οφείλεται, όπως είπε, σε διάφορους αστάθμητους παράγοντες, υπογραμμίζοντας τα μέτρα περιορισμού της ακρίβειας που έχει θέσει το υπουργείο Ανάπτυξης.

"Περιμέναμε ότι κάποια από τα μέτρα θα αρθούν εάν πέσει ο πληθωρισμός. Τώρα έχουμε αποπληθωρισμό και όλα είναι σε ισχύ και συζητάμε και για άλλα, επομένως καταλαβαίνετε ότι υπάρχει ανησυχία", ανέφερε.

### ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΕ ECOMMERCE & FAST DELIVERY

Ακόμη ο επικεφαλής της ΑΒ σημείωσε ότι εντοπίζονται ευκαιρίες μέσα από το e-commerce και το fast delivery, με ανάπτυξη της συμμετοχής των online πωλήσεων στο 5% επί των συνολικών πωλήσεων μέχρι το 2028. Ειδικότερα, εκτιμά ότι η συμμετοχή του e-commerce στις πωλήσεις από 3% θα πάει από €70 εκατ. πέρυσι στα €110 εκατ. το 2028.



**ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΜΕΓΕΘΩΝ**

Η VP Legal & Public Affairs, Head of Corporate Communication, Quality & Sustainability της εταιρείας, Ελένη Προβίδη, μιλώντας στο Fnb Daily υπογράμμισε ότι ο μέτοχος γνωρίζει ότι τις συνθήκες στην ελληνική αγορά και ότι αντίστοιχα μέτρα που εμποδίζουν την ελεύθερη αγορά υπάρχουν και σε χώρες των Βαλκανίων. "Δεν είναι κάτι παράξενο η περίπτωση της Ελλάδας, αντιθέτως η Ahold Delhaize πιστεύει την χώρα μας και την AB και τη στηρίζει με κάθε τρόπο. Είναι πολύ κοντά μας και θέλει να δει ανάπτυξη και αλλαγή".

**ΤΟ 2023**

Το 2023, οι πωλήσεις της AB Βασιλόπουλος διατηρήθηκαν στα επίπεδα του 2022, ενώ η μείωση που παρατηρείται στα λει-

τουργικά κέρδη οφείλεται σε λογιστικές και λοιπές έκτακτες μη λειτουργικές δαπάνες και δεν αντικατοπτρίζει την πραγματική απόδοση της εταιρείας. Η διοίκηση σημειώνει χαρακτηριστικά ότι τα Προσαρμοσμένα Λειτουργικά Κέρδη (χωρίς απομειώσεις και έκτακτες ζημιές) ανήλθαν σε €29 εκατ. και το προσαρμοσμένο EBITDA σε €132 εκατ., στα ίδια επίπεδα με το 2022.

Τα Λειτουργικά Κέρδη προσαρμόζονται για τα κόστη απομείωσης παγίων περιουσιακών στοιχείων (€18 εκατ. που οφείλονται στο πλάνο εξορθολογισμού του δικτύου και μετατροπής 50 εταιρικών καταστημάτων σε Franchise) και σε λοιπές έκτακτες μη λειτουργικές δαπάνες. Η θετική απόδοση της εταιρείας αντικατοπτρίζεται και στη βελτίωση των λειτουργικών ταμειακών

ροών, που ανήλθαν σε €120 εκατ., αυξημένων κατά €77 εκατ. σε σχέση με το 2022.

**DATA (σε €εκατ.)**

<u>Κύκλος εργασιών</u>	<u>Προσαρμοσμένα λειτουργικά κέρδη</u>	
2023: 1.970	2023: 29	
2022: 1.982	2022: 29	
Μεταβολή: (0,6%)		
<u>Λειτουργικά κέρδη</u>	<u>Operating Cash Flows</u>	<u>Περιθώριο μικτού κέρδους</u>
2023: 6,5	2023: 120	2023: 25,9%
2022: 20	2022: 43	2022: 26%

Κόστη που απορρόφησε το 2023 Έκτακτες νομοθετικές διατάξεις: €1,7 εκατ. Επιπλέον παροχή €51 και δωροεπιταγές στο προσωπικό: €8,9 εκατ. Κόστη logistics: €4 εκατ.

**ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΜΑΣ**

Δίνουμε τον καλύτερο μας εαυτό για να φέρουμε τη διαφορά στις ζωές των ανθρώπων.

Πάνω από 456.996 ΩΡΕΣ εκπαίδευσης 16.000 ατόμων οριζώντων προγραμμάτων Ευζωίας: Ευ Ζην Wellbeing

€18,5 εκ. Πρασινο αποτυπώμα

65,6% Γυναίκες

34,4% Άνδρες

**Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΑΣ**

5 αποστάσεις 1 ημερήσιων 93 φυτηρίων

€90.7εκ. σε φόρους & €22εκ. σε φορολογικές εισφορές φόρων, εισοδήματος

80% των παραγγελιών της AB είναι Έλληνες

2,2εκ. κέρδη λειτουργικά

13.658 εργαζόμενοι

85 κέρδη λειτουργικά

582 κέρδη λειτουργικά

€25 εκ. Δοσείς, παροχή από 2023 που προσαρμόζονται

13,8 εκ. κέρδη λειτουργικά

€5,5 εκ. Δοσείς, παροχή από 2023 που προσαρμόζονται

**2023 Η AB ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ**

770 αμφοί εκπαίδευσης 173 αμφοί φοιτητές σε αποστάσεις σε όλα τα κέντρα

3.000.000 αντισκευασίες για ανακύκλωση κάθε χρόνο

50% Μείωση αποστάτες τραπεζών και πλαστικών από 2022 μέχρι το 2025

**ΠΡΑΣΙΝΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΣΤΟΝ ΠΛΑΝΗΤΗ**

€18,5 εκ. Πρασινο αποτυπώμα

65,6% Γυναίκες

34,4% Άνδρες

**ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΣ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ**

109.709 γεύματα

€570.000€ σε δωρεές

€1,7 εκατ. Έκτακτες νομοθετικές διατάξεις

€51 εκατ. Δωροεπιταγές στο προσωπικό

€8,9 εκατ. Κόστη logistics

€4 εκατ. Κόστη



• **ΧΕΛΜΟΣ**  
**ΑΝΑΠΤΥΞΗ 8% ΣΤΟ ΟΚΤΑΜΗΝΟ**  
**- ΣΤΟ 40% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ**

Με αύξηση τζιρού 8% έτρεξε στο οκτάμηνο η Χελμός, παρουσιάζοντας και βελτιωμένους όγκους πωλήσεων.

Όπως εξηγεί στο FNB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Φοίβος Καρακίτσος, η εταιρεία συνεχίζει να αναπτύσσεται θετικά, έχοντας μειώσει και τις τιμές πώλησης προς τους retailers σε σχέση με πέρυσι. "Υπάρχει περιορισμός στην κερδοφορία του κλάδου συνολικά", επισήμανε, και συμπλήρωσε ότι το 2024 είναι μια δύσκολη χρονιά για τις εταιρείες. "Αυτό που έγινε με την πανώλη δεν ευνόησε τους παραγωγούς αλλά και τις επιχειρήσεις. Όλοι επιδιώκουν να κρατήσουν δυνάμεις".

Ωστόσο, οι μέχρι τώρα εκτιμήσεις είναι ότι η Χελμός θα διατηρήσει μέχρι τέλος του έτους την πορεία οκταμήνου, αν και ασφαλή συμπεράσματα για το σύνολο του έτους θα μπορούν να δοθούν μετά το πέρας του τελευταίου τετραμήνου. "Υπάρχουν αστάθμητοι παράγοντες που θα πρέπει να λάβουμε υπόψη μας προτού πούμε το οτιδήποτε", εξήγησε.

**Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ 2023**

Με διψήφια ανάπτυξη τζιρού, στο 14,17%, έκλεισε το 2023 για την Χελμός, ενώ βελτιωμένη ήταν και η κερδοφορία.

**DATA - (σε €χιλ.)**

Κύκλος εργασιών

2023: 17.664

2022: 15.471

Μεταβολή: 14,17%

Μικτό αποτέλεσμα

2023: 3.109

2022: 2.968

Μεταβολή: 4,75%

Αποτελέσματα περιόδου

μετά από φόρους

2023: 1.823

2022: 1.733

Μεταβολή: 5,18%

**ΔΥΣΚΟΛΕΣ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ**

Σύμφωνα με τον κ. Καρακίτσο προβλήματα υπάρχουν και στο εξωτερικό, καθώς ο καταναλωτής και εκεί, όπως είπε, πιέζεται οικονομικά και δυσκολεύεται η κερδοφορία. "Δεν είναι εύκολες οι εξαγωγές", ανέφερε χαρακτηριστικά.

Θυμίζουμε ότι το 40% του τζιρού της Χελμός



Φοίβος Καρακίτσος, CEO, Χελμός

προέρχεται από εξαγωγές σε αγορές όπως οι Αγγλία, Σουηδία, Αυστραλία και Ρουμανία. Η φέτα ΠΟΠ της Χελμός, το μανούρι και η γραβιέρα, εξαγονται, μεταξύ άλλων, σε Αυστρία, Γερμανία, Αγγλία, Καναδά, Ιταλία, Αυστρία και Σουηδία. Η εταιρεία είναι σε συζητήσεις και για είσοδο σε νέες αγορές.

**INFO - ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Φέτα ΠΟΠ

Ελαφρύ αιγοπρόβειο τυρί

Εκλεκτό έδεσμα

Κατσικίσιο τυρί

Γραβιέρα

Βλαχοπούλα λευκό τυρί

Σκληρά / ημίσκληρα τυριά

Γιαούρτι

Μανούρι

Γλυκίσματα

Προϊόν τυρογάλακτος

Τυρί τρίμμα

Βούτυρο γάλακτος

Μυζήθρα ξερή / Γκίζα



• **COFFEE ISLAND**  
**ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ ΤΑ 25**  
**ΧΡΟΝΙΑ ΤΗΣ ΜΕ**  
**ΕΝΑ EXCEPTIONAL**  
**ΕΠΕΤΕΙΑΚΟ BLEND**

Η Coffee Island γιορτάζει τα 25 χρόνια της και "η παγκόσμια ημέρα καφέ είναι η τέλεια ευκαιρία για να το μοιραστεί με το κοινό της. Στο πλαίσιο του εορτασμού της επετείου της, παρουσιάζει το B25 Blend, ένα μοναδικό, limited edition προϊόν", σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση.

Το exceptional επετειακό blend είναι ένα χαρμάνι από 100% Specialty Arabica, με αρώματα από μακαντάμια, νεκταρίνι, σιρόπι κακάο και αποξηραμένα φρούτα. Πρόκειται για ένα limited edition blend που μπορεί κανείς να απολαύσει χωρίς επιπλέον χρέωση σε όλα τα καταστήματα Coffee Island, μέσω του website και του My Coffee Island App + WEB.



• **ΜΥΘΟΣ**  
**ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΩΝ**  
**ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ**  
**ΜΟΥΣΙΚΩΝ**  
**ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΤΟΥ**  
**ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ**

Στα μουσικά events του Σεπτεμβρίου, τόσο σε Αθήνα όσο και σε Θεσσαλονίκη συμμετείχε ο Mythos, όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική της ανακοίνωση.

**ΜΟΥΣΙΚΑ EVENTS**

- Off The Hook Festival
- Reworks Festival
- Techniques by Blend Athens



• **MEDITERRA**  
**ΤΖΙΡΑΡΕ €7 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ**  
**– ΣΤΟ 24% ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Με διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης έκλεισε το α' εξάμηνο του 2024 για την Mediterra, η οποία παράλληλα εμφάνισε αύξηση της καθαράς κερδοφορίας κατά 26,34% συγκριτικά με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

**ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Οι πωλήσεις στο εξωτερικό παρέμειναν γύρω στα επίπεδα του 24% επί του συνολικού τζίρου της εταιρείας.

**DATA - Εξάμηνο (σε €χιλ.)**

Κύκλος εργασιών

2024: 7.008

2023: 5.979

Μεταβολή: 17,21%

Μικτό αποτέλεσμα

2024: 2.352

2023: 1.790

Μεταβολή: 31,4 %

Καθαρά κέρδη

2024: 283

2023: 224

Μεταβολή: 26,34%

**Πωλήσεις εξάμηνο (σε €χιλ.)**

Ελλάδα

2024: 5.358

2023: 4.538

Μεταβολή: 18%

Εξωτερικό

2024: 1.650

2023: 1.442

Μεταβολή: 14,42%

Μάκης Αποστόλου

[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)



Γιάννης Μανδύλας,  
διευθύνων σύμβουλος  
Mediterra

• **MERCADONA**  
**ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ**  
**ΤΗΣ ΛΙΣΑΒΟΝΑΣ**

Η ισπανική αλυσίδα Mercadona ξεκίνησε τις εργασίες για το πρώτο της super market στην Λισαβόνα. Το νέο κατάστημα θα βρίσκεται σε οικοπέδο 5.000 τ.μ. στην περιοχή Alta de Lisboa, στο βόρειο τμήμα του κέντρου της πόλης. Πρόκειται για επένδυση άνω των €250 εκατ.

Οι εργασίες εντάσσονται στο πλαίσιο του σχεδίου επέκτασης στην Πορτογαλία. Η εται-

ρεία διαθέτει 5 super market στην ευρύτερη περιοχή της Λισαβόνας ενώ το νέο, 6ο κατάστημα, θα ανοίξει τις πόρτες του στις 24 Οκτωβρίου.

Το κτίριο περιλαμβάνει έναν όροφο που θα χρησιμοποιηθεί για γραφεία και κέντρο καινοτομίας για την ανάπτυξη προϊόντων.

**ΠΩΛΗΣΕΙΣ €2,8 ΔΙΣ.**

Η Mercadona άνοιξε το πρώτο της κατάστημα στην Πορτογαλία το 2019, στην Vila Nova de Gaia (Πόρτο), όπου βρίσκονται σήμερα τα κεντρικά γραφεία της και τον περασμένο Ιούλιο, γιόρτασε την 5η επέτειό της στη χώρα. Τα τελευταία πέντε χρόνια, η εταιρεία ανέφερε ότι έχει επενδύσει συνολικά €1 δισ. στην Πορτογαλία, ανοίγοντας 50 super market, ενώ οι πωλήσεις της ξεπέρασαν τα €2,77 δισ.



• **BOX**

**ΔΩΡΕΑΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ**  
**ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ**  
**ΓΙΑ ΑΕΚ,**  
**ΟΛΥΜΠΙΑΚΟ**  
**ΚΑΙ**  
**ΠΑΝΑΘΗΝΑΪΚΟ**  
**ΣΤΟ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ**

Εισιτήρια διαρκείας για την ΑΕΚ, τον Ολυμπιακό και τον Παναθηναϊκό στο ποδόσφαιρο για την αγωνιστική περίοδο 2024-2025 προσφέρει στους χρήστες του το BOX, μέσα από σχετικό διαγωνισμό. όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική της ανακοίνωση. Συνολικά 15 εισιτήρια διαρκείας (5 από κάθε ομάδα) θα διατεθούν έπειτα από κλήρωση σε 15 τυχερούς χρήστες του BOX, οι οποίοι θα έχουν παραγγείλει από την εφαρμογή (για web, android & iOS).

**ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ**

Ο διαγωνισμός ισχύει έως και τις 10 Οκτωβρίου και απευθύνεται σε όλους τους ενδιαφερόμενους – οπαδούς, καλώντας τους να συμμετέχουν στην κλήρωση με κάθε τους παραγγελία, αφού πρώτα επιλέξουν για ποια από τις τρεις ομάδες θέλουν το εισιτήριο διαρκείας. Ακόμη, κάθε φορά που κάνουν μία παραγγελία στο BOX, παίρνουν μία επιπλέον συμμετοχή, αυξάνοντας έτσι τις πιθανότητές τους να κερδίσουν.

• ΟΥΖΟ ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ  
**ΜΕ ΕΝΤΟΝΟ ΑΡΩΜΑ ΕΛΛΑΔΑΣ  
Η ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ**

Τα 130 χρόνια ιστορίας γιόρτασε το Ούζο Πλωμαρίου σε επίσημη εκδήλωση που έγινε στο ξενοδοχείο Hyatt Regency στην Σόφια της Βουλγαρίας. Το Ούζο Πλωμαρίου Ισίδωρου Αρβανίτου παρουσιάζει δυναμική ανάπτυξη στην αγορά της Βουλγαρίας, διαγράφοντας ανοδική πορεία στις πωλήσεις του, αφού έχει καταφέρει να εδραιωθεί στις προτιμήσεις των καταναλωτών της γειτονικής χώρας, κατέχοντας την 1η θέση στην κατηγορία των international ποτών.

**ΕΠΕΤΕΙΑΚΗ ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΗ ΦΙΑΛΗ**

Όπως αναφέρει η εταιρεία σε σχετική ανακοίνωση, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης παρουσιάστηκε η επετειακή συλλεκτική φιάλη καθώς και οι επετειακές συσκευασίες που δημιουργήθηκαν αποκλειστικά για τις αγορές του εξωτερικού, ενώ οι καλεσμένοι απόλαυσαν κοκτέιλ με Ούζο Πλωμαρίου, που δημιουργήθηκαν ειδικά για την περίπτωση.



Στο κλείσιμο της βραδιάς, επισφραγίστηκε η επέτειος με την επετειακή θεματική τούρτα "Window to Greece" που ταξίδεψε νοερά τους καλεσμένους στην παράδοση της Ελλάδας και την ιστορία των 130 χρόνων του Ούζου Πλωμαρίου.

• ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ  
**ΒΡΑΒΕΥΣΗ  
ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ  
ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΩΝ**

Εκδήλωση προς τιμήν των πτηνοτρόφων από την ευρύτερη περιοχή της Εύβοιας και της Στερεάς Ελλάδας, στον χώρο εκδηλώσεων Grand Hall, στη Χαλκίδα, πραγματοποιήσε η Αγγελάκης.

Στόχος της συνάντησης ήταν η ανταλλαγή απόψεων και εμπειριών, η παρουσίαση νέων τεχνολογιών για την εξέλιξη του πτηνοτροφικού κλάδου, καθώς και η ενδυνάμωση της σχέσης μεταξύ της εταιρείας και των πτηνοτρόφων.

**ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**

Παράλληλα, οι καλεσμένοι ενημερώθηκαν για την επιτυχημένη πορεία της Αγγελάκης στην Ελλάδα και το εξωτερικό, τα οικονομικά αποτελέσματα και τα διψήφια ποσοστά ανάπτυξης της προηγούμενης χρονιάς, αλλά και για το επενδυτικό πρόγραμμα που ήδη υλοποιείται, με ορίζοντα ολοκλήρωσης το 2025, το οποίο θα τριπλασιάσει την παραγωγικότητά της.

