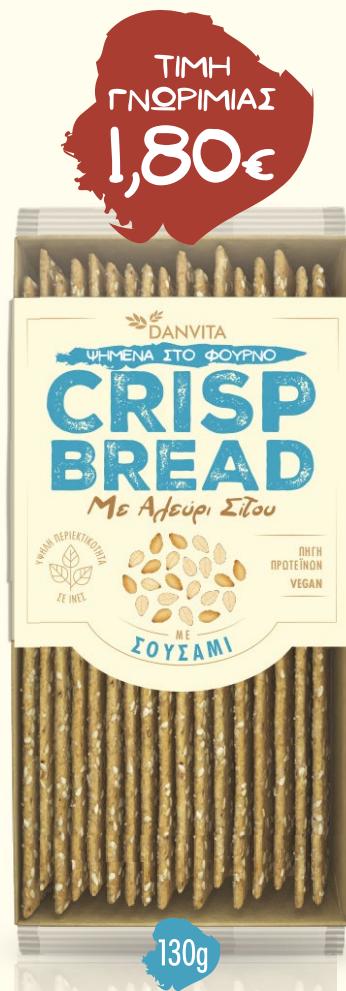
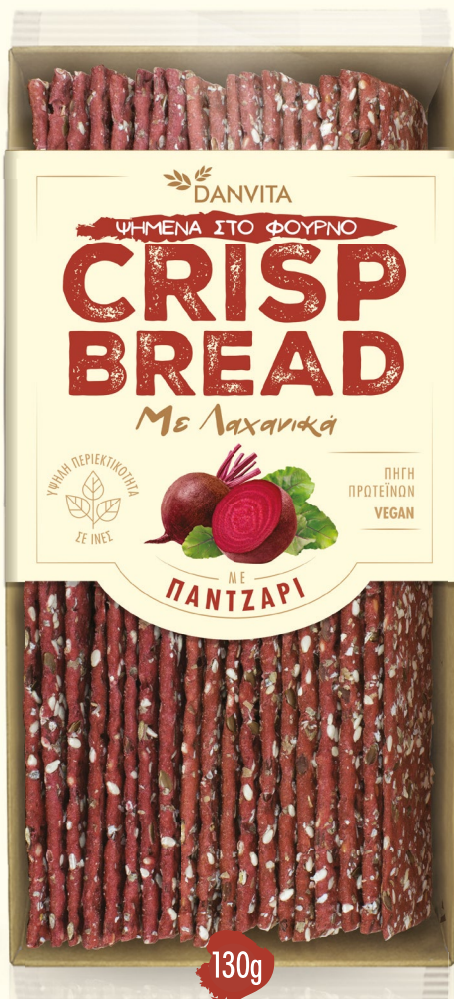


ΤΟ ΘΕΜΑ "ΦΡΥΓΑΝΙΑ" ΕΙΝΑΙ

ΛΕΠΤΟ & ΝΟΣΤΙΜΟ!



ΤΙΜΗ
ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ
1,80€

CRISP BREAD

Νέα λεπτή φρυγανιά, σε μοναδικές γεύσεις για κάθε στιγμή!



- ✓ ΤΡΑΓΑΝΙΣΤΕΣ ΛΕΠΤΕΣ ΦΡΥΓΑΝΙΕΣ ΣΕ ΠΡΟΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΣΧΗΜΑ
- ✓ ΠΛΟΥΣΙΕΣ ΣΕ ΦΥΤΙΚΕΣ ΙΝΕΣ
- ✓ ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΣΘΕΤΑ & ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ





HO.RE.CA. OPEN

Powered by
FnB Daily

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ HO.RE.CA.



Με την υποστήριξη της πρωτοβουλίας ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ

Παρασκευή 5 Μαρτίου 2021 ΤΕΥΧΟΣ #32



Ahmad Al-Zaini, CEO,
Foodics

• SAUDI'S FOODICS ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΕΡΙΞΑΝ \$20 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Παρά την πανδημία του κορωνοϊού και τις οικονομικές επιπτώσεις στον κλάδο HoReca, οι επενδυτές συνεχίζουν να δείχνουν ενεργό ενδιαφέρον για επενδύσεις στον κλάδο του food & beverage. Το μεγαλύτερο επενδυτικό ενδιαφέρον συγκεντρώνουν πλατφόρμες delivery και εταιρείες νεοφυείς, που δραστηριοποιούνται στο marketing και στη συλλογή data, για εταιρείες του κλάδου τροφίμων και ποτών. Η Foodics, εταιρεία με έδρα στην Σαουδική Αραβία και αντικείμενο το restaurant management, συγκέντρωσε \$20 εκατ. από επενδυτές. Τα κεφάλαια που συγκεντρώθηκαν, θα επενδυθούν στην επέκταση των δραστηριοτήτων της εταιρείας στην Σαουδική Αραβία και στη χρήση σύγχρονων τεχνολογιών τεχνητής νοημοσύνης στις πλατφόρμες management, που δημιουργεί και εμπορεύεται η Foodics. Ανάμεσα στους επενδυτές, θα δει κανείς:

- Elm
- Derayah Ventures
- Endeavor Catalyst

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ

Η start-up ξεκίνησε με cloud συστήματα POS, τα οποία προμηθεύονταν εστιατόρια.

Η εταιρεία ανέπτυξε τις τεχνολογίες της και πλέον, έχει εξελιχθεί σε εταιρεία fintech στον κλάδο τροφίμων και ποτών της Σαουδικής Αραβίας. Με τα κεφάλαια αυτά, εκτός από την επέκτασή της στην Σαουδική Αραβία, η Foodics σχεδιάζει ανάπτυξη και σε νέες αγορές στην Αίγυπτο και το Ισραήλ. Η εταιρεία εξυπηρετεί πάνω από 10.000 εταιρείες, που δραστηριοποιούνται στο Food and Beverage Industry, και οι υπηρεσίες, που πλέον παρέχει, περιλαμβάνουν:

- Cloud Pos
- Λογισμικά για management εστιατορίων
- Διαχείριση προμηθειών
- Ψηφιακό μενού
- Ηλεκτρονικές προπαραγγελίες

"ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΚΚΙΝΗΣΗ ΤΟΥ 2021"

Ο Ahmad Al-Zaini, CEO της εταιρείας, σημειώνει πως, "είμαστε πολύ χαρούμενοι, που οι επενδυτές μας εμπιστεύτηκαν και πιστεύουν στους στόχους της εταιρείας. Ξεκινήσαμε θετικά το 2021 και στόχος μας είναι η περαιτέρω ανάπτυξή μας, τόσο στην Σαουδική Αραβία, όσο και σε νέες αγορές".

EDITORIAL

Ακούει κανείς;

Την ώρα, που η συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων εστίασης στη χώρα μας βρίσκεται σε μια μόνιμη γκρίνια για το γεγονός ότι ο κλάδος παραμένει κλειστός για σερβιριζόμενες υπηρεσίες - και παρά τα σημαντικά μέτρα στήριξης -, κάποιιοι άλλοι, που επίσης βιώνουν τις συνέπειες του κορωνοϊού, αν και με χαλαρότερα ομολογούμενως lockdowns, επενδύουν διαρκώς στην επόμενη μέρα.

Διάβαζα μία έρευνα στις Ηνωμένες Πολιτείες, η οποία δείχνει ότι πάνω από το 90% των εστιατορίων εκεί έχουν προχωρήσει, ή σχεδιάζουν να το κάνουν, σε επενδύσεις στην τεχνολογία αυτοματισμού στις κουζίνες τους.

Παρατηρείται, δηλαδή, ότι οι Αμερικανοί επιχειρηματίες της εστίασης μετακινούνται προς ένα μοντέλο, που δίνει περισσότερη έμφαση στην κουζίνα, ως τον κεντρικό κόμβο λειτουργίας της επιχείρησης.

Τα εστιατόρια ενσωματώνουν νέα κανάλια για τους πελάτες τους, ώστε αυτοί να αλληλεπιδρούν με την επιχείρησή τους, συναντώντας τις ανάγκες τους αποτελεσματικά, οπουδήποτε και αν βρίσκονται.

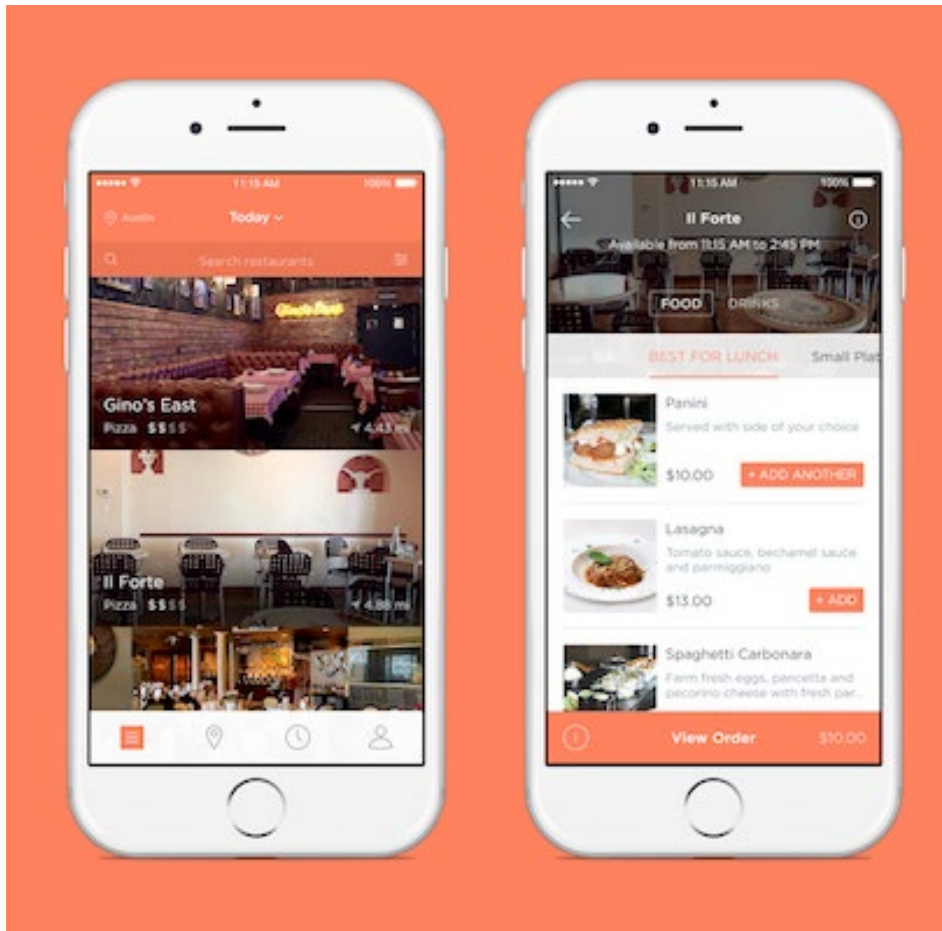
Κάθε ένα από αυτά τα κανάλια αντιπροσωπεύει μια ροή εσόδων για το εστιατόριο και όλα συνδέονται με την ίδια κουζίνα και η διαχείρισή τους γίνεται από το ίδιο κεντρικοποιημένο σύστημα POS.

Τι κάνουν στην ουσία τα εστιατόρια; Επανατοποθετούν εκ βάθρων τον τρόπο, με τον οποίο κάνουν τη δουλειά τους για να διατηρήσουν την ομαλή λειτουργία τους, να βελτιώσουν την κερδοφορία τους και να συνεχίσουν να εξυπηρετούν τους πελάτες τους.

Ακούει κανείς εδώ, στο Ελλάδα;

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr





HORECAOPINION

Δύο κόσμοι

Το σημερινό Horeca Open αναδεικνύει ένα ιδιαίτερος χρηστικό και σημαντικό ζήτημα. Αυτό της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων εστίασης. Τα κεφάλαια, όσο τελειώνει η κρατική στήριξη, γίνονται ολοένα και μεγαλύτερη ανάγκη. Σε αυτό το κρίσιμο στάδιο της πανδημίας, η κατάσταση είναι πιο δύσκολη. Η αγορά μετρά τις πληγές της και ατενίζει, ίσως όχι με τόση αισιοδοξία, το μέλλον, εξαιτίας της έλλειψης ρευστότητας και των συσσωρευμένων χρεών, που αφήνει η πανδημία. Στο εξωτερικό, οι λύσεις που προκρίνονται, σύμφωνα με το ρεπορτάζ, είναι δύο: Το ένα έχει να κάνει, με τις επενδύσεις σε καινοτόμες πλατφόρμες και start-ups. Οι επενδύσεις αυτές, από funds και θεσμικούς, δεν έχουν μόνο ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη των ίδιων των εταιρειών αυτών, αλλά και των εστιατορίων, τα οποία αποκτούν πρόσβαση σε ένα ολοένα και αυξανόμενο κοινό. Η δεύτερη λύση, που έχουν βρει στο εξωτερικό, είναι οι συγχωνεύσεις. Η ισχύ δηλαδή εν τη ενώσει. Στην Ελλάδα είμαστε ακόμη πολύ πίσω. Οι περισσότεροι αναμένουν την κρατική στήριξη, ενώ άλλοι χτυπούν τις πόρτες των τραπεζών. Οι οποίες έχουν κλείσει την κάνουλα στις περισσότερες περιπτώσεις. Μήπως ήρθε η ώρα οι επιχειρηματίες να πάρουν την κατάσταση στα χέρια τους και να επιδιώξουν ευρύτερες συνέργειες μεταξύ των επιχειρήσεων εστίασης ή και να ψάξουν για επενδυτές στο εξωτερικό; Το πρώτο είναι πιο εύκολο από το δεύτερο, καθώς η Ελλάδα θεωρείται μικρή αγορά. Οι συνέργειες όμως, ίσως είναι μια λύση στο πρόβλημα ρευστότητας. Το ζητούμενο δεν είναι αν μπορούν οι επιχειρηματίες εστίασης, αλλά θέλουν; Αν όχι, τότε θα υπάρξουν δύο κόσμοι. Ένας στο εξωτερικό και ένας, πιο σκοτεινός, στην Ελλάδα...

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• ALLSET Η START-UP ΠΟΥ ΣΗΚΩΣΕ \$8,25 ΕΚΑΤ.

Η πανδημία του κορωνοϊού έχει οδηγήσει σε σημαντική συρρίκνωση τις πωλήσεις των επιχειρήσεων εστίασης, διεθνώς. Ωστόσο η ραγδαία αύξηση των ηλεκτρονικών πωλήσεων έχει οδηγήσει στον ψηφιακό μετασχηματισμό αρκετών επιχειρήσεων εστίασης, οι οποίες, με το βλέμμα στο μέλλον, αλλάζουν λογισμικά, εισάγουν ηλεκτρονικές παραγγελιοληψίες και ενισχύουν τις ανέπαφες συναλλαγές. Μέσα σε αυτό το κλίμα, υπάρχουν επιχειρήσεις, οι οποίες τραβούν το ενδιαφέρον των επενδυτών και οι οποίες θεωρούν πως είναι μια καλή περίοδος να τοποθετηθούν. Η start-up Allset είναι μία τέτοια εταιρεία, η οποία άντλησε από επενδυτές \$8,25 εκατ. Η εταιρεία ηλεκτρονικών προπαραγγελιών εκτιμάται πως ξεπερνά σε αξία τα \$55 εκατ., ενώ καταγράφει ετήσια άνοδο του τζίρου έως 8,9%. Η Allset παρέχει λογισμικά, τα οποία βοηθούν στην οργάνωση του budget και του supply chain επιχειρήσεων εστίασης, ενώ παρέχει υπηρεσίες προπαραγγελίας προς τους καταναλωτές.

Η ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Μέχρι σήμερα, η ανάπτυξη της Allset είναι

ραγδαία.

Μαζί της συνεργάζονται περίπου 2.500 εστιατόρια, το 30% των οποίων όμως, η εταιρεία θεωρεί πως θα κλείσει. Το υπόλοιπο 70% θα συνεχίσει να λειτουργεί κανονικά, ενώ η πρόβλεψη της Διοίκησης της start-up είναι πως η εστίαση θα αρχίσει, να ανακάμπτει σταδιακά από το β' εξάμηνο του έτους και ύστερα.

ΟΙ ΚΥΡΙΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Με τα χρήματα που σήκωσε από τους επενδυτές, η εταιρεία αναμένεται να επεκτείνει τις δραστηριότητές της και σε άλλες πολιτείες, ενώ θα ενισχύσει την παρουσία της στις δύο κύριες αγορές της, αυτές των:

- Νέα Υόρκη
- Λος Άντζελες

Σημειώνεται πως η νεοφυής επιχείρηση ξεκίνησε τη λειτουργία της πριν τέσσερα χρόνια, ενώ τα τελευταία δύο καταγράφει ραγδαία ανάπτυξη. Η εφαρμογή ενδιαφέρεται για τα τοπικά μικρότερα εστιατόρια, τα οποία δεν έχουν οργανωμένες δομές για προπαραγγελίες.

• Ν. ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ (ALBION) Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ ΚΑΙ Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΠΟΡΩΝ

Το σημερινό Horeca Open αναδεικνύει τη διάσταση που υπάρχει μεταξύ της ανάπτυξης του κλάδου της εστίασης στον Δυτικό κόσμο και την...Ελλάδα. Από τη μία πλευρά, οι τράπεζες ανοίγουν τις κάνουλες, οι επενδυτές τοποθετούν τα χρήματά τους χτίζοντας θέση με το βλέμμα στο...αύριο, ενώ η χώρα μας απέχει από το δικό της growth story στον κλάδο της εστίασης. "Στην Ελλάδα της κρίσης, που συνεπάγεται η πανδημία του κορωνοϊού, δεν υπάρχει στήριξη από τις τράπεζες. Οι επενδυτές που υπάρχουν στο εξωτερικό, δεν εμφανίζονται στη χώρα μας, καθώς είναι μικρή αγορά. Όχι μόνο τώρα, αλλά συνεχώς γινόταν αυτό", σημειώνει στο Horeca Open ο Νεκτάριος Νικολόπουλος, ιδιοκτήτης του Albion.

"ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΗΣ ΤΟΥΡΚΙΑΣ"
"Θα φέρω ένα παράδειγμα για το πως πρέ-

πει να προσεγγίζεται ο κλάδος από το κράτος. Πριν τρία χρόνια μας προσέγγισαν επιχειρηματίες από την Τουρκία, οι οποίοι ήθελαν απλώς να βάλουμε στο μενού των εστιατορίων τουρκικά πιάτα. Τί προσέφεραν; Χρηματοδότηση του 70% της μισθοδοσίας του προσωπικού και πλήρη κάλυψη ενοικίων τριών ετών. Και όλα αυτά από το κράτος της Τουρκίας που επιδοτούσε τους επιχειρηματίες. Στην Ελλάδα αντίστοιχες πρωτοβουλίες ποτέ δεν υπήρχαν, ενώ στον κορωνοϊό απαιτείται πιο ενεργή στήριξη του κλάδου", σημειώνει ο κ. Νικολόπουλος.

"ΚΑΘΙΖΗΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ"

Ο ίδιος αναφέρει πως, "η κατάσταση είναι πολύ δύσκολη, καθώς δεν υπάρχει ρευστότητα. Θεωρώ πως αρκετοί επιχειρηματίες δεν θα αντέξουν και θα κλείσουν. Πρέπει η εστίαση να ανοίξει. Είμαστε από τους κλά-



Νεκτάριος Νικολόπουλος, ιδιοκτήτης, Albion

δους που τηρούν τα μέτρα υγιεινής και ακόμη περισσότερο. Στην Ιταλία και σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες είναι ανοιχτή η εστίαση, έστω με μειωμένο ωράριο. Γιατί όχι και εδώ; Άλλωστε, το γεγονός πως δεν είναι η εστίαση πηγή μετάδοσης της COVID-19, αποδεικνύεται από το γεγονός πως έχουμε κρούσματα πολλαπλάσια με την εστίαση κλειστή".

• HORECA INSIGHT

ΠΩΣ ΒΡΙΣΚΟΥΝ ΧΡΗΜΑΤΑ ΟΣΟΙ ΑΝΟΙΓΟΥΝ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ

Η πραγματικότητα είναι πως η εστίαση έχει αλλάξει μορφή, εξαιτίας της πανδημίας του κορωνοϊού. Περίπου το 60% των επιχειρήσεων στις ΗΠΑ αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας, ενώ αρκετές επιχειρήσεις θεωρούν πως θα κλείσουν το προσεχές μέλλον. Το δύσκολο κομμάτι της πανδημίας μόλις αρχίζει, καθώς μειώνεται η κρατική στήριξη και ο κόσμος φαίνεται πως δεν είναι διατεθειμένος άμεσα, να επιστρέψει στα φυσικά καταστήματα. Ωστόσο υπάρχουν επιχειρήσεις που καταφέρνουν να διασφαλίζουν σημαντικά κεφάλαια από επενδυτές. Πρόκειται κυρίως για start-ups οι οποίες δραστηριοποιούνται κυρίως στον κλάδο των ηλεκτρονικών πωλήσεων. Είτε πρόκειται για πλατ-



Jan Zalud,
Investment
Analyst,
USSC

φόρμες παραγγελιών ηλεκτρονικών, είτε για delivery, οι ενδείξεις δείχνουν πως αυτές κερδίζουν τους επενδυτές. Σε ό,τι αφορά τις νέες επιχειρήσεις που ανοίγουν, τα πράγ-

ματα είναι δύσκολα. Οι τράπεζες έχουν κλείσει την κάνουλα των δανειοδοτήσεων, καθώς πλέον, ο κλάδος της εστίασης δεν είναι ελκυστικός. Αυτό συνεπάγεται μεγάλη επισφάλεια. Όμως η αγορά, για όσους έχουν ρευστότητα, ενδείκνυται για νέους παίχτες. Οι αποτιμήσεις ακινήτων είναι πεσμένες, τα franchise έχουν καλύτερους όρους, ενώ τα κόστη του προσωπικού έχουν πέσει. Οι νέοι παίχτες έχουν να αντιμετωπίσουν τις κλειστές τραπεζικές κάνουλες, έτσι όσοι θέλουν να μπουν τώρα στην αγορά, είτε θα βασιστούν εξολοκλήρου στα ίδια κεφάλαια που διαθέτουν, είτε θα συσπιστούν με άλλους επιχειρηματίες, ώστε να υπάρξει μεγαλύτερο κεφάλαιο, είτε...δανείζονται από τα μέλη της οικογένειάς τους.



Office
WEEKLY

ΤΑ ΠΑΝΤΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥΣ ΧΩΡΟΥΣ

Κάθε Τετάρτη
με το BNB DAILY

FACILITY MANAGEMENT | ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ | DESIGN | ΤΑΞΕΙΣ | ΛΥΣΕΙΣ | ΑΠΟΨΕΙΣ



• BIG BAD WOLF ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΤΗΣ ΠΛΑΝΟ - ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ FRANCHISE

Το σημερινό Horeca Open αναδεικνύει την αναπτυξιακή δυναμική του κλάδου της εστίασης, και γενικότερα του food & beverage. Οι διαφορές, μεταξύ της διεθνούς εμπειρίας, όπως αυτή αποτυπώνεται από το ρεπορτάζ, και της ελληνικής πραγματικότητας, είναι πράγματι...χαώδεις. Ωστόσο υπάρχουν αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις που αναπτύσσονται, παρά την πανδημία, όπως:

- Γρηγόρης
- Πίτα Παν
- Everest

Ανάμεσα σε αυτές θα συναντήσει κανείς την Big Bad Wolf. Όπως αναφέρουν πηγές της εταιρείας στο Horeca Open, "το αναπτυξιακό πλάνο της εταιρείας περιλαμβάνει το άνοιγμα νέων εταιρικών καταστημάτων, το οποίο θα υλοποιηθεί μέσα στο τρέχον έτος".

Η ΑΡΧΗ ΕΓΙΝΕ

Η αρχή για την εταιρεία έγινε στις 26 Φεβρουαρίου, όταν άνοιξε νέο κατάστημα στο Περιστέρι. Όπως σημειώνουν πηγές της εταιρείας, "το αναπτυξιακό πλάνο της επιχείρησης βασίζεται εξ'ολοκλήρου σε ίδια κε-

φάλαια, σε κέρδη από προηγούμενες χρήσεις", χωρίς ακόμη να υπάρχουν επίσημες ανακοινώσεις.

"ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΤΟ ΔΙΜΗΝΟ"

Η Διοίκηση της εταιρείας, όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές, "βλέπει το πρώτο δίμηνο να πηγαίνει λίγο χειρότερο από το αντίστοιχο διάστημα του 2020, κάτι που οφείλεται στις επιπτώσεις της πανδημίας του κορωνοϊού. Ωστόσο η πτώση είναι μικρή και διαχειρίσιμη, ενώ το delivery συνεχώς αναπτύσσεται". Υπενθυμίζεται πως η εταιρεία, εδώ και αρκετά χρόνια, έχει επενδύσει στο delivery και είναι καθιερωμένος αυτός ο τρόπος παραγγελίας στη συνείδηση των καταναλωτών που την εμπιστεύονται.

ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΜΕ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Παράγοντες της αγοράς και της εταιρείας εκτιμούν, γενικότερα για τον κλάδο, πως, "διέρχεται σημαντική κρίση. Οι τράπεζες δυστυχώς δεν δίνουν δάνεια και η κρατική στήριξη, αν και σημαντική, δεν επαρκεί. Αντιθέτως, στο εξωτερικό ο κλάδος στηρίζεται από επενδυτές με αρκετά κεφάλαια".

FN|USA.

**NEWS, TRENDS,
COMPLIANCE**



**ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ
ΤΩΝ Η.Π.Α.**

Κάθε Δευτέρα, με το

FNB
SERVED
DAILY.

Powered by
Elementals
Accelerating Products in Global Markets

Αμφίδρομη Επικοινωνία με την Αγορά στο horecaopen@notice.gr