

Δώρο ο ΦΠΑ*

στα βασικά σου είδη

* Η προωθητική ενέργεια αφορά σε εμπορική έκπτωση, ισόποση με τον αναλογούντα ΦΠΑ ανά κατηγορία προϊόντος



Για όλο τον **Οκτώβριο**
μειώνουμε τις τιμές
σε **50+ προϊόντα**
βασικής ανάγκης.



Γιατί αξίζει.

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 06 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2406



• ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΣΤΕΛΟΡΙΖΟ

Ο λόγος που έκλεισε το Ramino Resto
και τα νέα κατασκευαστικά projects σε Γλυφάδα,
Ν. Κηφισιά και Φιλοθέη



• AMBYE

Ποντάρει στις νέες συνεργασίες στο κρασί
για τη βελτίωση των φετινών μεγεθών



• ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

Ανάπτυξη 2,26% στο εννεάμηνο - Διατήρηση Ζημιών
και αρνητικού κεφαλαίου κίνησης παρά
τις πωλήσεις ακινήτων



• ΦΑΙΔΩΝ

Σταθερές πωλήσεις αλλά πίεση στην κερδοφορία
στο οκτάμηνο - Άνοιγμα στο Μεξικό

Editorial

Η Ευρώπη και οι Κασσάνδρες της

Debrief

Πόσο κρίμα...

Business Insight

CrediaBank: Με στοχευμένες
κινήσεις η προσπάθεια
μεγέθυνσης

Business Maker

- Ελιά: Οι Αιγύπτιοι παίρνουν
μερίδια από τους Έλληνες
στην Αυστραλία
- Νέα εξαγορά στο ραντάρ
του Switz Group

SecretRecipe

Σκλαβενίτης: Νέα αγορά
αποθήκης στο Ρέντιν



Για 2^η χρονιά, το παιχνίδι μάς **ενώνει**.

Η συνεργασία μας με τη Stoiximan Greek Basketball League συνεχίζεται για ακόμη μία σεζόν.

Ως **Επίσημος Χορηγός**, στηρίζουμε το ελληνικό μπάσκετ και όσα το κάνουν ξεχωριστό: **το πάθος, την ομαδικότητα, την ευγενή άμιλλα και τη δύναμη να προχωράς πάντα μπροστά.**

• ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΑ 1,67 ΕΚΑΤ. ΗΛ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟ 2026/2027

Στα 1.666.688 εκατόλιτρα (hl) εκτιμάται η ελληνική οινοπαραγωγή για την αμπελοοικονομική περίοδο 2026/2027, σύμφωνα με την πρώτη εκτίμηση του αρμόδιου τμήματος του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Παρά την οριακή αύξηση σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο, η φετινή παραγωγή αποτελεί την τρίτη χαμηλότερη επίδοση που έχει καταγραφεί.

Η παραγωγή εκτιμάται αυξημένη κατά 1,31% σε σχέση με τα 1.645.666 hl της περιόδου 2025/2026. Ωστόσο, παραμένει μειωμένη κατά 7,89% έναντι του μέσου όρου της προηγούμενης πενταετίας, ενώ για τρίτη συνεχόμενη χρονιά κινείται σε επίπεδα που, σύμφωνα με την ΚΕΟΣΟΕ, δυσχεραίνουν την κάλυψη των αναγκών της εγχώριας αγοράς και τη λειτουργία των οινοποιείων.

ΟΙ ΑΙΤΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΑΜΗΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Βασικός παράγοντας για τη χαμηλή παραγωγή ήταν τα ακραία καιρικά φαινόμενα, με τους ανοιξιάτικους παγετούς να προκαλούν σημαντικές επιπτώσεις στον ελληνικό αμπελώνα. Παράλληλα, η παραγωγή επηρεάζεται διαχρονικά από τη μείωση των εκτάσεων που καλλιεργούνται με αμπέλια.

Η εικόνα αποτυπώνεται και στη μακροχρόνια πορεία της ελληνικής οινοπαραγωγής. Η μέση παραγωγή της περιόδου 1993-2013 ανερχόταν σε περίπου 3,58 εκατ. hl, δηλαδή περισσότερο από το διπλάσιο της σημερινής εκτίμησης. Σε σύγκριση με το 1990, η παραγωγή έχει υποχωρήσει κατά περίπου 40% σε επίπεδο μέσων όρων.

Σε επίπεδο κατηγοριών, οι οίνοι με Προστατευόμενη Ονομασία Προέλευσης (ΠΟΠ) εμφανίζουν αύξηση 14,97% σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο, ενώ οι οίνοι με Προστατευόμενη Γεωγραφική Ένδειξη (ΠΓΕ) καταγράφουν πτώση 12,71%. Μεγαλύτερη είναι η υποχώρηση στους ποικιλιακούς οίνους, με -30,42%, ενώ οι οίνοι χωρίς γεωγραφική ένδειξη αυξάνονται κατά 17,8%.

ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΣΤΑ ΣΤΑΦΥΛΙΑ

Σημαντική παράμετρος για την αγορά αποτελεί και η εξέλιξη των τιμών της σταφυλικής παραγωγής. Σύμφωνα με την ΚΕΟΣΟΕ, παρά τη χαμηλή παραγωγή, οι τιμές των σταφυλιών εμφανίζουν πτώση κατά 30% έως 60%, δημιουργώντας πρόσθετες πιέσεις στην αλυσίδα παραγωγής.

Η φετινή εκτίμηση καταγράφει έτσι μια μικρή

Κατηγορία Οίνων	Ποσοστιαία μεταβολή
Οίνοι με ΠΟΠ	+14,97%
Οίνοι με ΠΓΕ	-12,71%
Ποικιλιακοί Οίνοι	-30,42%
Οίνοι χωρίς ΓΕ	+17,8%

Στήλη1	Ερυθροί και Ροζέ (hl)	Λευκοί (hl)	ΣΥΝΟΛΟ
ΟΙΝΟΙ ΠΟΠ	82 032	73 028	155 060
ΟΙΝΟΙ ΠΓΕ	154 985	204 684	359 669
ΟΙΝΟΙ ΧΩΡΙΣ ΓΕ	80 396	116 268	196 664
ΓΛΕΥΚΗ	312 767	642 528	955 295
Σύνολο	630 180	1 036 508	1 666 688



ανάκαμψη σε σχέση με το 2025/2026, χωρίς ωστόσο να αλλάζει τη γενικότερη εικόνα συρρίκνωσης της ελληνικής οινοπαρα-

γωγής, η οποία τα τελευταία χρόνια κινείται σε επίπεδα σημαντικά χαμηλότερα από τον ιστορικό της μέσο όρο.

ΝΕΕΣ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ

ΝΕΑ
ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

ΙΔΙΟΣ
ΤΟΠΟΣ

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ
& ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΔΥΝΑΜΙΚΗ

16/18
ΟΚΤ
2026

ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



LOGISTICS EXPO & TRANSPORTS ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ο ΙΣΧΥΡΟΣ ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ



Managing Supply Chain Networks

ΜΑΖΙ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ



ΜΑΖΙ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ



ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ



FORUM S.A.
Member of NürnbergMesse Group

ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ
ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

HOIREICA

foodexpo Greece

oenotelia

xenia

artoza

Global Pack

FOODTECH

LOGISTICS EXPO

truck van expo

ATHENS COFFEE FESTIVAL

WORLD OF BEER

AZ

SNACK COFFEE

ΨΗΤΟ

PACK INSIGHTS

DAIRY

MEATPLACE

Supply Chain & Logistics

FORUM TOTAL SOLUTIONS

Κατασκευές Περιπτώσεων

Υπηρεσίες

Εκδηλώσεις

Εκτυπώσεις

• ΦΑΙΔΩΝ

ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΛΛΑ ΠΙΕΣΗ ΣΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΣΤΟ ΟΚΤΑΜΗΝΟ - ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΟ ΜΕΞΙΚΟ

Στα επίπεδα της αντίστοιχης περυσινής περιόδου κινήθηκαν οι πωλήσεις της Φαίδων στο οκτάμηνο του 2026, με την κερδοφορία, ωστόσο, να δέχεται μεγαλύτερη πίεση από την αύξηση του κόστους παραγωγής. Η ενέργεια, η μισθοδοσία και οι υπηρεσίες εξακολουθούν να επιβαρύνουν τη λειτουργία της βιομηχανίας, σε μια αγορά που εμφανίζει υποχώρηση, όπως ανέφερε στο FNB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της Φαίδων, Στάθης Γιαχανατζής.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2025: 17.581	2025: 1.658
2024: 16.598	2024: 1.555
Μεταβολή: 5,93%	Μεταβολή: 6,63%
Μικτό αποτέλεσμα	Καθαρά κέρδη
2025: 5.762	2025: 1.229
2024: 5.609	2024: 1.095
Μεταβολή: 2,74%	Μεταβολή: 12,27%

Ωστόσο η διατήρηση των πωλήσεων κρίνεται ικανοποιητική υπό τις υφιστάμενες συνθήκες, ενώ η εταιρεία αναμένει καλύτερο κλείσιμο της χρονιάς. Σε αυτό καθοριστικό ρόλο παίζει η εορταστική περίοδος καθώς η ζήτηση για εποχιακά προϊόντα αυξάνεται σημαντικά τους τελευταίους μήνες του έτους.

ΝΕΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΙΑΚΗ ΣΕΙΡΑ

Στο πλαίσιο αυτό η βιομηχανία από την Νέα Σάντα Κιλκίς προσθέτει στην εποχιακή κατηγορία μελομακάρονα με γέμιση speculoos, ενώ προχωρά και σε ανανέωση των συσκευασιών, ενόψει της εορταστικής περιόδου. Ακόμα, η διεύρυνση του χαρτοφυλακίου συνεχίζεται με νέους κωδικούς τόσο στα εποχιακά προϊόντα όσο και στα μπισκότα. Στην επερχόμενη Sial η Φαίδων θα παρουσιάσει για πρώτη φορά γεμιστά μπισκότα με speculoos, σε ατομική και οικογενειακή συσκευασία.

ΠΡΩΤΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΤΟ ΜΕΞΙΚΟ

Στο εξωτερικό έχει ξεκινήσει αποστολές γεμιστών μπισκότων στο Μεξικό και αναμένει τα πρώτα αποτελέσματα από την εμπορική τους διάθεση. Η νέα αγορά προστίθεται σε ένα εξαγωγικό δίκτυο περίπου 15 χωρών, με τις πωλήσεις εκτός Ελλάδας να αντιστοιχούν περίπου στο 14%-15% του κύκλου εργασιών. Η παρουσία της Φαίδων επικεντρώνεται στις ευρωπαϊκές αγορές, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στις ΗΠΑ, με την αμερικανική αγορά να εμφανίζει θετική πορεία. Παράλληλα, η Μάλτα αναπτύσσεται ως νέος προορισμός, ενώ αύξηση της δραστηριότητας καταγράφεται στο Κόσοβο και στην Αλβανία. Η εταιρεία



Στάθης
Γιαχανατζής,
CEO, Φαίδων

εξετάζει και πρόσθετες αγορές για την επέκταση των εξαγωγών της.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ

Επενδυτικά η Φαίδων ολοκλήρωσε την εγκατάσταση της νέας γραμμής rancakes το 2025. Το 2026 η εταιρεία συνεχίζει τις παρεμβάσεις εκσυγχρονισμού και αυτοματοποίησης των γραμμών της, με στόχο τη βελτίωση της παραγωγικότητας, ενώ πρόσθετες επενδύσεις για το 2027 βρίσκονται υπό μελέτη.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• THREE CENTS

ΣΤΟ ΜΙΛΑΝΟ ΜΕ ΤΟ LINE ATHENS ΓΙΑ ΤΑ THE WORLD'S 50 BEST BARS 2026

Τα Three Cents Premium Mixers, προϊόντα του χαρτοφυλακίου της Coca-Cola Τρία Έψιλον, συμμετέχουν ως Official Mixers Partner στον θεσμό The World's 50 Best Bars 2026, στο πλαίσιο τριήμερης δράσης στο Μιλάνο μαζί με το Line Athens.

Η δράση πραγματοποιείται από τις 5 έως τις 7 Οκτωβρίου στο LOM Dopolavoro, με αφορμή την πρώτη διοργάνωση της τελετής απονομής των The World's 50 Best Bars στην Ιταλία. Τα Three Cents και το Line Athens συνεργάζονται με το περιοδικό Cocktail – for fine drinkers, παρουσιάζοντας μια σειρά από cocktails με επίκεντρο το highball.

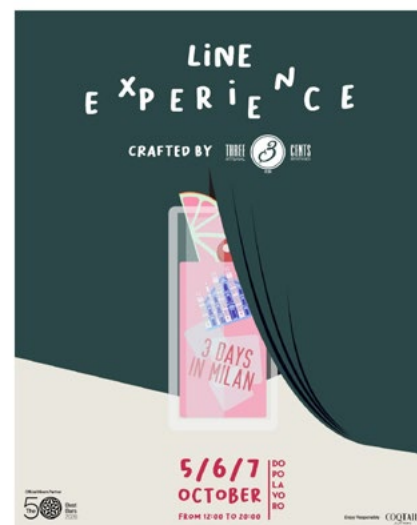
ΤΙ ΘΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΕΙ

Στο πλαίσιο του τριημέρου παρουσιάζονται highballs με βάση τα Three Cents premium

tonics και sodas, σε συνδυασμό με υλικά που παρασκευάζονται από το Line Athens. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει επιλογές χαμηλού ή μηδενικού αλκοολικού βαθμού που θα διατίθενται κατά τη διάρκεια της ημέρας, καθώς και long drinks που θα σερβίρονται τις βραδινές ώρες.

Παράλληλα, πραγματοποιούνται workshops με αντικείμενο τις τεχνικές ζύμωσης και συντήρησης που χρησιμοποιεί το Line Athens, καθώς και την αξιοποίηση πρώτων υλών. Στο πρόγραμμα περιλαμβάνεται επίσης live podcast με θέμα τις εξελίξεις και τις τάσεις στον χώρο του mixology.

Στο πλαίσιο του "Early Party" θα συμμετάσχουν επίσης mixologists από τα Sip & Guzzle της Νέας Υόρκης και Hope & Sesame της Γκουανγκτζόου, τα οποία κατέλαβαν την



πρώτη θέση στις λίστες The 50 Best Bars North America 2026 και The 50 Best Bars Asia 2026 αντίστοιχα. Οι συμμετέχοντες θα παρουσιάσουν highball cocktails με βάση τα Three Cents.



FOOD FORWARD

From Farm to Future

2 SEASON

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



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



CONTENT & SERVICES

POWERED BY



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



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS SA



DIMITRIADIS YORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Neia Pigon Grammos SA



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovalos Organics



LALATIS HARIS
Harvest Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based Dairy Humil Hellas SA



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYHEN



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS SA



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



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies SA



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



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



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AFM



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPPO



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis SA



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



YEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PCHETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSORS



Γιατί αξίζει.

BANKING PARTNER

ExportGate



Για περισσότερες πληροφορίες:



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



SUPPORTERS



PARTNER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



• **CARLSBERG**

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΙ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ PEPSICO, ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΙ ΑΡΜΕΝΙΑ

Την επέκταση της στρατηγικής συνεργασίας της με την PepsiCo ανακοίνωσε η Carlsberg Group, μέσω νέων συμφωνιών βάσει των οποίων θα αναλάβει τον ρόλο του εμφιαλωτή της PepsiCo σε Γεωργία και Αρμενία.

Η εξέλιξη έρχεται σε συνέχεια της πρόσφατης διεύρυνσης της συνεργασίας των δύο ομίλων στο Αζερμπαϊτζάν και ενισχύει περαιτέρω την παρουσία της Carlsberg στον Νότιο Καύκασο.

Με βάση τις νέες συμφωνίες, η Carlsberg θα είναι υπεύθυνη για την παραγωγή, τις πωλήσεις και τη διανομή του χαρτοφυλακίου αναψυκτικών της PepsiCo στη Γεωργία και την Αρμενία.

Στόχος είναι η ενίσχυση της διαθεσιμότητας των σημάτων της PepsiCo για καταναλωτές και πελάτες στην περιοχή.

ιδιοκτήτη και των δύο επιχειρήσεων.

Η Iberia Refreshments και η JI Pepsi Cola Bottler Armenia είναι οι υφιστάμενοι εμφιαλωτές της PepsiCo στις αντίστοιχες αγορές. Οι προβλεπόμενες εξαγορές αναμένεται να αποτελέσουν σημαντικό επόμενο βήμα για την ανάπτυξη και των δύο επιχειρήσεων, δημιουργώντας προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη.

Οι σχετικές συμφωνίες για τις εξαγορές έχουν ήδη υπογραφεί. Ωστόσο, η συναλλαγή που αφορά τη JI Pepsi Cola Bottler Armenia τελεί υπό την προϋπόθεση έγκρισης από την κυβέρνηση της Αρμενίας.

Μετά την ολοκλήρωση του συνόλου της συναλλαγής, η Γεωργία και η Αρμενία θα ενταχθούν στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται ο όμιλος Carlsberg.

ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Carlsberg έχει καταλήξει σε συμφωνία για την εξαγορά της Iberia Refreshments στην Γεωργία και της JI Pepsi Cola Bottler Armenia από την Revery, η οποία αποτελεί τον σημερινό

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Με την ενεργοποίηση των τελευταίων συμφωνιών, η Carlsberg Group θα διαθέτει συμφωνίες εμφιάλωσης με την PepsiCo σε συνολικά 17 αγορές.

Στο υφιστάμενο δίκτυο περιλαμβάνονται:

- Ηνωμένο Βασίλειο
- Ιρλανδία
- Νορβηγία
- Σουηδία
- Ελβετία
- Καζακστάν
- Κιργιζστάν
- Λάος
- Καμπότζη

Από το 2029, η συνεργασία θα επεκταθεί επίσης σε:

- Δανία
- Φινλανδία
- Εσθονία
- Λετονία
- Λιθουανία

ενώ το Αζερμπαϊτζάν θα προστεθεί από το 2027.



Jakob Aarup-Andersen, CEO, Carlsberg Group

• **BURGER KING**

ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΜΕ ΝΕΟΥΣ FRANCHISEES ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Η Burger King επιταχύνει την προσπάθεια ανάκαμψης στην αμερικανική αγορά, επαναφέροντας σταδιακά εταιρικά εστιατόρια σε ιδιώτες franchisees και δίνοντας έμφαση σε μικρότερους, τοπικούς operators.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΜΗΤΡΙΚΗΣ

Η μητρική Restaurant Brands International εξαγόρασε το 2024 τη μεγαλύτερη αμερικανική franchisee της Burger King, Carrols Restaurant Group, έναντι περίπου \$1 δισ., αποκτώντας 1.023 εταιρικά καταστήματα. Η στρατηγική προέβλεπε την πώληση των περισσότερων σε franchisees, με στόχο μακροπρόθεσμα περίπου 300 καταστήματα να παραμείνουν υπό εταιρική λειτουργία, ενώ τα υπόλοιπα περισσότερα από 6.000 στις ΗΠΑ θα λειτουργούν από franchisees.

Η Burger King αναμένεται να πουλήσει περίπου 200 εταιρικά εστιατόρια έως το τέλος του έτους, έναντι αρχικού στόχου 300. Η διαδικασία προχωρά πιο αργά, καθώς η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην επιλογή των κατάλληλων operators. "Θέλουμε franchisees που ζουν και εργάζονται στις κοινότητες

που εξυπηρετούν", δήλωσε ο Πρόεδρος της Burger King U.S., Tom Curtis.

ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ Η ΑΛΛΑΓΗ ΤΟΥ ΠΛΑΝΟΥ

Η αλλαγή στρατηγικής συμπίπτει με ενδείξεις βελτίωσης της αμερικανικής δραστηριότητας. Στο τελευταίο τρίμηνο, οι συγκρίσιμες πωλήσεις της Burger King στις ΗΠΑ αυξήθηκαν 8,5%, έναντι 0,8% για την McDonald's, ενώ η μετοχή της Restaurant Brands έχει ενισχυθεί περίπου 6% το τελευταίο έτος.

Στο επίκεντρο βρίσκεται πλέον η κερδοφορία των franchisees, ώστε να μπορούν να επενδύσουν στα καταστήματά τους. "Όλα όσα κάνουμε βασίζονται στην κερδοφορία των franchisees", ανέφερε ο Kline, υπογραμμίζοντας ότι στόχος δεν είναι μόνο οι πωλήσεις ή η επισκεψιμότητα.

Παράλληλα, η Burger King επενδύει στον εκσυγχρονισμό του δικτύου. Η Restaurant Brands έχει δεσμεύσει περισσότερα από \$1 δισ., με στόχο έως το τέλος του 2028 το 85%-90% των αμερικανικών εστιατορίων να διαθέτουν σύγχρονη εικόνα. Οι franchisees



Tom Curtis, Πρόεδρος, Burger King ΗΠΑ και Καναδά

αναλαμβάνουν μέρος αυτής της προσπάθειας, επενδύοντας σε εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και ανθρώπινο δυναμικό, ενώ η εταιρεία επιχειρεί παράλληλα να ενισχύσει την τοπική λογοδοσία και την ποιότητα της εξυπηρέτησης.

• **ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ**

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 2,26% ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΝΗΤΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Σταθερός παρέμεινε ο κύκλος εργασιών για την Κυλινδρόμυλοι Σαραντόπουλος κατά το α' εξάμηνο του 2026, ενώ οι αλέσεις σημείωσαν αύξηση κατά 7,4% σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.

Παράλληλα καταγράφηκε σημαντικότερη βελτίωση του μικτού αποτελέσματος και του περιθωρίου μικτού κέρδους, ωστόσο η εταιρεία παρέμεινε σε ζημιογόνο έδαφος.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2026: 8.164

2025: 8.104

Μικτό αποτέλεσμα

2026: 748

2025: 512

EBITDA

2026: (237)

2025: (331)

Αποτέλεσμα προ φόρων

2026: (988)

2025: (1.077)

Καθαρό αποτέλεσμα

2026: (541)

2025: (1.074)

ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

Στο τέλος του α' εξαμήνου του 2026 ο όμιλος παρουσίαζε αρνητικό κεφάλαιο κίνησης, καθώς οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις υπερέβαιναν τα κυκλοφορούντα στοιχεία του ενεργητικού κατά €5,923 εκατ. έναντι €6,567 εκατ. κατά την 31/12/2025. Η διοίκηση εκτιμά ότι οι υφιστάμενες τραπεζικές πιστώσεις προς τον όμιλο είναι επαρκείς για την κάλυψη οποιασδήποτε πιθανής πρόσθετης ανάγκης ρευστότητας, ενώ παράλληλα εξετάζει



Κωνσταντίνος Σαραντόπουλος, Επικεφαλής, Κυλινδρόμυλοι Κ. Σαραντόπουλος

και υλοποιεί και άλλες ενέργειες ενίσχυσης αυτής, συμπεριλαμβανομένης της αξιοποίησης στοιχείων του ενεργητικού του.

ΠΩΛΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ

Κατά το α' εξάμηνο του 2026 υπεγράφη συμβολαιογραφικό προσύμφωνο αγοραπωλησίας του 1/2 εξ αδιαιρέτου της οριζόντιας ιδιοκτησίας για ακίνητο που βρίσκεται στον Πειραιά (Νικήτα 14), προς τη συνδεδεμένη "Θεοδώρων Μονοπρόσωπη Εταιρεία Διαχείρισης Αστικών Επενδύσεων" έναντι συνολικού τιμήματος €1,3 εκατ.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Σε επίπεδο εννεαμήνου (με στοιχεία έως τις 25/9) καταγραφόταν αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 2,26% καθώς και αύξηση των αλέσεων κατά 8,84%, με βάση και τις εκτιμώμενες παραδόσεις μέχρι το τέλος του Σεπτεμβρίου.

Για το υπόλοιπο της φετινής χρήσης, η Διοίκηση παραμένει προσηλωμένη στην περαιτέρω ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητας και στη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητας και των οικονομικών μεγεθών του ομίλου, δίνοντας παράλληλα έμφαση στην ενίσχυση των λειτουργικών ταμειακών ροών και στην αποτελεσματική διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• **DELIFRANCE**

ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ PENTELI HOME RACE 2026

Στη διοργάνωση του "Penteli Home Race 2026 – Sports & Music Festival" συμμετέχει ως χορηγός η Delifrance, στο πλαίσιο δράσης με επίκεντρο την ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού για τον θεσμό της Αναδοχής, καθώς και την προώθηση του εθελοντισμού.

Η διοργάνωση πραγματοποιείται την Κυριακή 11 Οκτωβρίου στον Δήμο Πεντέλης από

το Κέντρο Κοινωνικής Πρόνοιας Αττικής (Κ.Κ.Π.Α.), τη Μονάδα Προστασίας Παιδιού Πεντέλης και τον Δήμο Πεντέλης. Το πρόγραμμα συνδυάζει αθλητικές και μουσικές δραστηριότητες, με στόχο τη συμμετοχή παιδιών και ενηλίκων και την ενίσχυση της εξωστρέφειας της Μονάδας Προστασίας Παιδιού Πεντέλης.

Κεντρικό θέμα της δράσης αποτελεί η Αναδο-

χή, μέσω της οποίας παιδιά που δεν μπορούν προσωρινά να μεγαλώσουν με τη φυσική τους οικογένεια μπορούν να φιλοξενηθούν σε ένα ασφαλές και υποστηρικτικό οικογενειακό περιβάλλον. Η διοργάνωση επιδιώκει να αναδείξει τον ρόλο της Αναδοχής στο πλαίσιο της παιδικής προστασίας και να ενισχύσει την ενημέρωση του κοινού γύρω από τον θεσμό.

Delifrance
LIVE EVERYDAY DELICIOUS

• ΦΥΤΙΚΑ ΕΛΑΙΑ

ΑΝΟΔΙΚΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΕΩΣ ΤΟ 2027 ΛΟΓΩ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Σε ανοδική τροχιά ενδέχεται να κινηθούν οι παγκόσμιες τιμές των φυτικών ελαίων τους επόμενους μήνες και έως το 2027, καθώς η περιορισμένη προσφορά ηλιελαίου από την Μαύρη Θάλασσα συμπίπτει με την υποχώρηση των εξαγωγών σογιέλαιου από την Νότια Αμερική.

Την εκτίμηση αυτή διατύπωσε την περασμένη εβδομάδα ο Thomas Mielke, Εκτελεστικός Διευθυντής της Oil World, επισημαίνοντας ότι οι διαταραχές στις εμπορικές ροές από την Μαύρη Θάλασσα και η εποχική κάμψη των εξαγωγών από την Νότια Αμερική περιορίζουν την παγκόσμια προσφορά.

Σύμφωνα με τον Mielke, οι αποστολές ηλιελαίου από την Ρωσία και την Ουκρανία θα μπορούσαν να είναι μειωμένες κατά 300.000-350.000 μετρικούς τόνους κάθε μήνα από τον Οκτώβριο, εάν δεν δημιουργηθεί ασφαλής θαλάσσιος διάδρομος για τη μεταφορά των φορτίων.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΙΝΔΙΑΣ

Η Ρωσία και η Ουκρανία αποτελούν σημαντικούς προμηθευτές της παγκόσμιας αγοράς ηλιελαίου, ωστόσο οι πρόσφατες επι-

θέσεις σε λιμάνια της περιοχής της Μαύρης Θάλασσας έχουν διαταράξει τις διαδικασίες φόρτωσης φορτίων σιτηρών και φυτικών ελαίων.

Ο Mielke εκτίμησε ότι η Ινδία πιθανότατα θα χρειαστεί να αυξήσει τις αγορές φοινικέλαιου, προκειμένου να διασφαλίσει την επάρκεια εφοδιασμού της, εφόσον οι αποστολές ηλιελαίου από την Μαύρη Θάλασσα συνεχίσουν να καθυστερούν.

Η εξέλιξη έρχεται λίγο μετά την απόφαση της Ινδίας, της μεγαλύτερης εισαγωγικής αγοράς εδωδιμων ελαίων στον κόσμο, να μειώσει τον βασικό εισαγωγικό δασμό στο ακατέργαστο ηλιέλαιο στο 0%, από 10%.

ΥΠΟΧΩΡΟΥΝ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΟΓΙΕΛΑΙΟΥ

Την ίδια στιγμή, πρόσθετη πίεση στην παγκόσμια αγορά φυτικών ελαίων αναμένεται να ασκήσει η εποχική υποχώρηση των εξαγωγών σογιέλαιου από την Νότια Αμερική.

Οι εξαγωγές της περιοχής έχουν ήδη ξεπεράσει το εποχικό τους υψηλό και, σύμφωνα με τον Mielke, αναμένεται να μειωθούν από τον Οκτώβριο.

Παράλληλα, η βραδύτερη αύξηση της παγκόσμιας παραγωγής φυτικών ελαίων και λιπών δυσκολεύει τον κλάδο να συμβαδίσει με την αυξανόμενη ζήτηση. Ιδιαίτερα σημαντική είναι η ζήτηση από τον τομέα των βιοκαυσίμων, καθώς οι υψηλότερες τιμές ενέργειας ενισχύουν την ανάγκη για πρώτες ύλες που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή biodiesel.

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟ ΦΟΙΝΙΚΕΛΑΙΟ

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, το φοινικέλαιο έχει καταστεί πιο ανταγωνιστικό μετά την πρόσφατη διόρθωση των τιμών του. Η εξέλιξη αυτή αναμένεται να ενθαρρύνει τις αγορές από εισαγωγείς όπως η Ινδία, οι οποίοι αναζητούν εναλλακτικές λύσεις για να αντικαταστήσουν το ηλιέλαιο που δεν είναι διαθέσιμο λόγω των προβλημάτων στις μεταφορές από τη Μαύρη Θάλασσα.

Σύμφωνα με τον Mielke, η αυξημένη ζήτηση για φοινικέλαιο από χώρες που θα επιχειρήσουν να καλύψουν το κενό στις προμήθειες ηλιελαίου αναμένεται να συμβάλει στην ανάκαμψη των τιμών του φοινικέλαιου έως το 2027.



• AMBYΞ

ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΤΟ ΚΡΑΣΙ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΩΝ ΦΕΤΙΝΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

Στην αυξημένη συνεισφορά των νέων συνεργασιών στο κρασί στηρίζει η Άμβυξ την προσδοκία βελτίωσης των αποτελεσμάτων της το 2026, μετά την υποχώρηση πωλήσεων και κερδοφορίας το 2025.

Η ενίσχυση του τμήματος Oenothèque αποτελεί προτεραιότητα, με την εταιρεία να επιδιώκει μεγαλύτερη παρουσία στην κατηγορία και αξιοποίηση των συνεργασιών που προστέθηκαν στο χαρτοφυλάκιο της την προηγούμενη χρονιά. Σύμφωνα με την εταιρεία, οι νέες συνεργασίες κάλυψαν ήδη από το πρώτο έτος περίπου το ήμισυ της απώλειας τζίρου που προέκυψε από τη διακοπή της συνεργασίας με το Κτήμα Άλφα. Η συνεισφορά τους αναμένεται να ενισχυθεί το 2026, καθώς θα περιλαμβάνονται στις πωλήσεις για ολόκληρη τη χρήση. Δεν δημοσιοποιούνται, ωστόσο, συγκεκριμένοι στόχοι για τον κύκλο εργασιών ή την κερδοφορία.

Παράλληλα, η διοίκηση προσαρμόζει την εμπορική στρατηγική στις μεταβολές της κατανάλωσης, επισημαίνοντας ότι οι πληθωριστικές πιέσεις, το ενεργειακό κόστος και τα μέτρα που αφορούν την κατανάλωση αλκοόλ ενδέχεται να επηρεάσουν τη ζήτηση και τα περιθώρια κέρδους.

ΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Το 2025, ο κύκλος εργασιών χωρίς τον Ειδικό Φόρο Κατανάλωσης μειώθηκε κατά 10,9%, ενώ, συμπεριλαμβανομένου του ΕΦΚ, διαμορφώθηκε σε €112 εκατ., καταγράφοντας πτώση 6,9%.

Η εταιρεία αποδίδει την υποχώρηση στη διακοπή της συνεργασίας με το Κτήμα Άλφα. Η απώλεια της συγκεκριμένης συνεργασίας δεν αντισταθμίστηκε πλήρως μέσα στη χρήση, παρά την προσθήκη νέων συνεργασιών και την αύξηση των πωλήσεων των υπόλοιπων σημάτων.

Η πορεία αυτή καταγράφηκε σε περιβάλλον

πίεσης στο διαθέσιμο εισόδημα και μειωμένης κατανάλωσης εκτός σπιτιού. Η Άμβυξ αναφέρει επίσης τις γεωπολιτικές εντάσεις και τους αυστηρότερους ελέγχους οδικής ασφάλειας μεταξύ των παραγόντων που επηρέασαν τις καταναλωτικές συνήθειες.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών (+ΕΦΚ)

2025: €111.996

2024: €120.255

Μεταβολή: (6,87%)

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 30.470

2024: 31.140

Μεταβολή: (2,15%)

Αποτελέσματα προ τόκων και φόρων

2025: 1.301

2024: 3.971

Μεταβολή: (67,24%)

Αποτελέσματα προ φόρων

2025: 1.244

2024: 3.913

Μεταβολή: (68,21%)

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 2,5% ΣΤΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ PORTFOLIO

Αξίζει να σημειωθεί ότι το υπόλοιπο χαρτοφυλάκιο της Άμβυξ κατέγραψε ανάπτυξη +2,5%. Τον Μάιο εισήγαγε την Serkova στην κατηγορία των έτοιμων προς κατανάλωση cocktails (RTD), με τρεις κωδικούς: Paloma με pink grapefruit, Sling και Tiki. Η σειρά διατίθεται σε κουτάκι slim can 250 ml, με περιεκτικότητα 5% σε αλκοόλ, και απευθύνεται τόσο στην οικιακή όσο και στην εκτός σπιτιού κατανάλωση.

Στέλλα Αυγουστάκη

stella@notice.gr



Γιάννης Αρτινός,
Γενικός
Διευθυντής,
Άμβυξ

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

• CHICK-FIL-A ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΩΡΙΣ ΙΡΟ ΚΑΙ ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΓΕΝΙΑ

Από την Σιγκαπούρη έως τον Καναδά και το Ηνωμένο Βασίλειο, η Chick-fil-A επεκτείνει το αποτύπωμά της. Σχεδόν πέντε χρόνια μετά την ανάληψη της ηγεσίας από τον Andrew Cathy, η αλυσίδα επιχειρεί να αναπτυχθεί σε ένα περιβάλλον υψηλού πληθωρισμού και πιο επιλεκτικών καταναλωτών, ενώ ο ανταγωνισμός στην αγορά του κοτόπουλου εντείνεται.

Παρά τις πιέσεις που έχουν επηρεάσει άλλες μεγάλες αλυσίδες, όπως McDonald's, Popeyes και KFC, η Chick-fil-A διατηρεί την επισκεψιμότητα των εστιατορίων της. Σύμφωνα με τα στοιχεία των franchisees για την περυσινή χρονιά:

- Τα έσοδά της αυξήθηκαν κατά 14%, στα \$10,3 δισ.
- Τα καθαρά κέρδη ενισχύθηκαν κατά 1%, στο \$1,05 δισ.
- Τα περίπου 3.000 καταστήματα κατέγραψαν συνολικές πωλήσεις \$23,92 δισ., κατατάσσοντας την αλυσίδα στην τρίτη θέση στις ΗΠΑ βάσει πωλήσεων, πίσω από McDonald's και Starbucks

ΔΕΝ ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Παρά την ισχυρή ανάπτυξη, η Chick-fil-A δεν εξετάζει εισαγωγή στο χρηματιστήριο ή άλλες μορφές εξωτερικής χρηματοδότησης. Ο Cathy περιγράφει τη στρατηγική ως "υπολογισμένη" και "συντηρητική", αν και μόνο την περασμένη χρονιά άνοιξε 179 νέα εστιατόρια και επέκτεινε την παρουσία της σε διεθνείς αγορές.

Η διατήρηση του ιδιωτικού χαρακτήρα της επιτρέπει, σύμφωνα με τον CEO, να σχεδιάζει με ορίζοντα δεκαετιών αντί να επικεντρώνεται στα τριμηνιαία αποτελέσματα. Στο πλαίσιο αυτό, η Chick-fil-A έχει ανακοινώσει διεθνές επενδυτικό πλάνο \$1 δισ., ενώ μέσω του επενδυτικού της βραχίονα αναπτύσσει νέες επιχειρηματικές ιδέες.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η Chick-fil-A εξετάζει τη χρήση τεχνολογίας όπως οι παραδόσεις με drones και η



Andrew Cathy, CEO, Chick-fil-A

αξιοποίηση Τεχνητής Νοημοσύνης σε λειτουργίες back-office. Ωστόσο, δεν σχεδιάζει να αντικαταστήσει την ανθρώπινη επικοινωνία στα drive-thru με φωνητική Τεχνητή Νοημοσύνη, καθώς θεωρεί τη φιλοξενία βασικό στοιχείο της εμπειρίας του πελάτη.

Παράλληλα, η αλυσίδα εμπλουτίζει σταδιακά το μενού της, κυρίως με εποχικά προϊόντα περιορισμένης διαθεσιμότητας, διατηρώντας παράλληλα την έμφαση σε προϊόντα που συνδέονται άμεσα με το brand.

Η στρατηγική αυτή εφαρμόζεται ενώ ο ανταγωνισμός εντείνεται, με την Chick-fil-A να διατηρεί μερίδιο περίπου 43% στην

αμερικανική αγορά κοτόπουλου το 2024, σύμφωνα με την Barclays.

ΝΕΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Πέρα από το βασικό μοντέλο εστίασης, η Chick-fil-A αναζητά νέες πηγές ανάπτυξης μέσω του Red Wagon Ventures. Το επενδυτικό σχήμα έχει αναπτύξει concepts όπως το Daybright, με καφέδες, smoothies, χυμούς και doughnuts, ενώ η εταιρεία έχει λανσάρει και την Acrow Home Professionals, στον τομέα επισκευής και συντήρησης κατοικιών. Ο Cathy εξετάζει παράλληλα πιθανές εξαγορές οικογενειακών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα εταιρειών που αντιμετωπίζουν ζητήματα διαδοχής.

• SOUTHERN GLAZER'S ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΤΗΝ FTC ΓΙΑ ΔΙΚΑΙΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΜΕΤΑΞΥ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Σε συμβιβασμό με την Ομοσπονδιακή Επιτροπή Εμπορίου των ΗΠΑ (FTC) προχώρησε η Southern Glazer's, ο μεγαλύτερος διανομέας αλκοολούχων ποτών στη χώρα, δεσμευόμενη να μην επιβάλλει σημαντικά υψηλότερες τιμές σε μικρούς retailers σε σχέση με μεγάλες αλυσίδες που δραστηριοποιούνται στην ίδια περιοχή.

Η συμφωνία αφορά έναν από τους σημαντικότερους διανομείς της αμερικανικής αγοράς, με brands όπως τα Bacardi και Smirnoff στο χαρτοφυλάκιό του, και έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η FTC εντείνει την ενασχόλησή της με ζητήματα οικονομικής προσιτότητας.

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Βάσει του συμβιβασμού, για έξι χρόνια η Southern Glazer's θα αντιμετωπίζει κυρώσεις εάν προσφέρει σε μεγάλους πελάτες της, σε 26 πολιτείες, σημαντικά ευνοϊκότερες τιμές από εκείνες που προσφέρει σε ανεξάρτητα καταστήματα που βρίσκονται σε κοντινή απόσταση. Στο στόχαστρο της FTC βρίσκονται αλυσίδες όπως οι Walmart, Costco και Kroger, οι οποίες, σύμφωνα με την Επιτροπή,

ή, είχαν πρόσβαση σε καλύτερες τιμές. "Οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν ανεκτίμητο κομμάτι της αμερικανικής οικονομίας και του τρόπου ζωής", δήλωσε ο Daniel Guarnera, διευθυντής του Bureau of Competition της FTC. Παράλληλα, ανεξάρτητος ελεγκτής θα εποπτεύει την εφαρμογή των όρων της συμφωνίας.

Η Southern Glazer's, από την πλευρά της, δεν παραδέχεται παραβίαση της νομοθεσίας. Ο Chief Legal Officer, Alan Greenspan, δήλωσε ότι η προτεινόμενη εντολή δεν απαγορεύει συγκεκριμένη επιχειρηματική δραστηριότητα και ότι η εταιρεία δεν αναμένει ουσιαστικές αλλαγές στις επιχειρηματικές ή τιμολογιακές πρακτικές της.

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ Ο ΝΟΜΟΣ ROBINSON-PATMAN ACT

Η FTC είχε προσφύγει κατά της εταιρείας το 2024, υποστηρίζοντας ότι παραβίασε τον Robinson-Patman Act, νόμο του 1936 που απαγορεύει σε πωλητές να προσφέρουν διαφορετικές τιμές για τα ίδια προϊόντα σε διαφορετικούς αγοραστές, με ορισμένες εξαιρέσεις, όπως οι διαφοροποιήσεις στο κόστος αποστολής.



Wayne E. Chaplin, Πρόεδρος και CEO, Southern Glazer's

Η υπόθεση αποτέλεσε την πρώτη εφαρμογή του νόμου από την FTC εδώ και δεκαετίες και είχε συνδεθεί με την πρώην Πρόεδρο της Επιτροπής, Lina Khan, η οποία είχε θέσει την ενεργοποίησή του στις προτεραιότητές της. Ο σημερινός Πρόεδρος της FTC, Andrew Ferguson, είχε διαφωνήσει με την προσφυγή, χαρακτηρίζοντας την υπόθεση αδύναμη, αν και είχε υποστηρίξει ότι ο νόμος θα πρέπει να εφαρμόζεται. Ο συμβιβασμός σηματοδοτεί μια νέα φάση στην εφαρμογή του Robinson-Patman Act, με την FTC να επιχειρεί να περιορίσει πρακτικές τιμολόγησης που θεωρεί ότι θέτουν τους μικρότερους retailers σε μειονεκτική θέση.

• EFOOD ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΟ EFOOD BUSINESS ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΠΡΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ

Νέα υπηρεσία για τη διαχείριση εταιρικών παροχών προς εργαζομένους λανσάρει το efood, επεκτείνοντας τη δραστηριότητά του στην αγορά των εταιρικών υπηρεσιών. Το efood business δίνει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να διαθέτουν στους εργαζομένους τους μηνιαίο ποσό για αγορές μέσω της πλατφόρμας, καλύπτοντας ανάγκες όπως φαγητό, καφέ και αγορές από super markets.

Μέσω της υπηρεσίας, οι επιχειρήσεις μπορούν να ορίζουν το διαθέσιμο budget για τους εργαζομένους, το οποίο εξαργυρώνεται στα περίπου 21.000 συνεργαζόμενα καταστήματα του efood. Το ποσό πιστώνεται απευθείας στον λογαριασμό του εργαζομένου στην πλατφόρμα και μπορεί να χρη-

σιμοποιηθεί για παραγγελίες γευμάτων, καφέ και groceries. Παράλληλα, το efood business παρέχει πρόσβαση σε εταιρικές τιμές για τη συνδρομητική υπηρεσία efood pro, η οποία περιλαμβάνει δωρεάν delivery, εκπτώσεις σε επιλεγμένα καταστήματα και μειωμένη χρέωση υπηρεσίας. Οι εργαζόμενοι μπορούν επίσης να αξιοποιούν προσφορές από καταστήματα που βρίσκονται κοντά στον χώρο εργασίας τους.

ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

Σε επίπεδο διαχείρισης, οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να προσαρμόζουν το πρόγραμμα παροχών ανάλογα με τις ανά-



γκες τους, ορίζοντας διαφορετικά ποσά ή παροχές για επιμέρους ομάδες εργαζομένων και προσθέτοντας κουπόνια επιβράβευσης. Μέσω κεντρικού dashboard μπορούν παράλληλα να παρακολουθούν τη χρήση των παροχών και την εξέλιξη του διαθέσιμου προϋπολογισμού.

Σύμφωνα με το efood, ο σχεδιασμός της υπηρεσίας αποσκοπεί και στην αντιμετώπιση της χαμηλής αξιοποίησης που εμφανίζουν ορισμένα παραδοσιακά προγράμματα εταιρικών benefits. Η σύνδεση των παροχών με καθημερινές αγορές που πραγματοποιούνται ήδη μέσω της πλατφόρμας επιχειρεί να αυξήσει τη χρήση τους από τους εργαζομένους.

• ΖΑΧΑΡΗ

ΡΑΛΙ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΜΕ ΦΟΝΤΟ ΤΟ EL NIÑO ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Τα futures της ακατέργαστης ζάχαρης διεύρυναν τα κέρδη τους, καθώς εντείνονται οι ανησυχίες για σύσφιξη της παγκόσμιας προσφοράς, λόγω των καιρικών συνθηκών και των προβλημάτων στην παραγωγή σε ορισμένες από τις μεγαλύτερες παραγωγούς χώρες.

Το συμβόλαιο με τη μεγαλύτερη δραστηριότητα στην Νέα Υόρκη ενισχύθηκε έως και 2%, φτάνοντας στο υψηλότερο επίπεδο από τις 17 Δεκεμβρίου 2024. Η χθεσινή άνοδος έρχεται

σε συνέχεια των κερδών σχεδόν 8% που κατέγραψε η αγορά την περασμένη εβδομάδα, ενώ ανοδικά κινήθηκε και η λευκή ζάχαρη.

ΚΑΙΡΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ

Το φαινόμενο El Niño εντείνει τις ανησυχίες για την προσφορά στον αγροτικό τομέα, με τη ζάχαρη να αναμένεται να είναι μεταξύ των πρώτων καλλιεργειών που θα επηρεαστούν. Στις αρχές του έτους, οι εκτιμήσεις έκαναν ευρέως λόγο για πλεόνασμα προ-

σφοράς, όμως οι κίνδυνοι που συνδέονται με τις καιρικές συνθήκες έχουν πλέον ανατρέψει το σκηνικό, με τις προσδοκίες να μετατοπίζονται προς την εκτίμηση για έλλειμμα. "Οι ανησυχίες για τις καιρικές συνθήκες οδηγούν την τελευταία άνοδο στις τιμές της ζάχαρης, οι οποίες βρίσκονται σε τροχιά να δοκιμάσουν τα υψηλά του Αυγούστου", δήλωσε ο Chris Beauchamp, επικεφαλής αναλυτής αγορών στην επενδυτική και χρηματιστηριακή πλατφόρμα IG.

Sugar Hits Fresh High With Weather, Supply Woes Still In Focus

30 US cents per pound



Source: ICE Futures US

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΠΕΡΙΟΧΗ

Οι έντονες βροχοπτώσεις έχουν επιβραδύνει τη συγκομιδή και την επεξεργασία του ζαχαροκάλαμου στην Βραζιλία, τη μεγαλύτερη παραγωγό χώρα. Στην Ινδία, τη δεύτερη μεγαλύτερη παραγωγή, ο ασθενέστερος μουσώνας από το 2015 έχει οδηγήσει σε μείωση των εκτιμήσεων για την παραγωγή ζάχαρης, η οποία πλέον τοποθετείται περίπου στους 30 εκατ. τόνους. Παράλληλα, στην Ευρώπη, οι αποδόσεις των ζαχαρότευτλων προβλέπεται να είναι 11% χαμηλότερες από τον μέσο όρο της τελευταίας πενταετίας, σύμφωνα με τη Μονάδα Παρακολούθησης Γεωργικών Πόρων της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ΤΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΣΗΣ

Ενώ η χαμηλότερη παραγωγή σε μία περιοχή μπορεί συνήθως να αντισταθμιστεί από



υψηλότερη παραγωγή σε άλλες, οι δυσμενείς συνθήκες που επικρατούν ταυτόχρονα σε αρκετές σημαντικές παραγωγούς χώρες θα μπορούσαν να περιορίσουν σημαντικά τα περιθώρια αντιστάθμισης.

"Φαίνεται ότι η αγορά έχει πειστεί πως η παραγωγή ζάχαρης θα υπολείπεται σημαντικά των αρχικών αλλά και των πιο πρόσφατων εκτιμήσεων", ανέφεραν σε χθεσινό τους σημείωμα οι αναλυτές της Green Pool Global, μειώνοντας κατά 3% την πρόβλεψή τους για την παραγωγή ζάχαρης στη Κεντρική και Νότια Βραζιλία για την περίοδο 2026/27.

Παράλληλα, οι διαχειριστές κεφαλαίων έγιναν πιο αισιόδοξοι για την πορεία της ακατέργαστης ζάχαρης, καθώς περιόρισαν τις πτωτικές θέσεις τους. Σύμφωνα με στοιχεία της CFTC έως τις 29 Σεπτεμβρίου, οι καθαρές short θέσεις υποχώρησαν στο χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων 21 και πλέον μηνών.

• **LIDL ΕΛΛΑΣ**

ΕΓΚΑΙΝΙΑΣΕ ΤΟ LIDL HOUSE ATHENS ΣΤΗ ΣΤΟΑ ΑΡΣΑΚΕΙΟΥ

Το Lidl House Athens εγκαινίασε η Lidl Ελλάς στην ανανεωμένη Στοά Αρσακείου, στο κέντρο της Αθήνας, με τον νέο χώρο να καταλαμβάνει έκταση 670 τ.μ. και να φιλοξενεί δράσεις γύρω από τη γαστρονομία, τη διατροφή και τη βιωσιμότητα.

Τα εγκαίνια πραγματοποιήθηκαν στις 30 Σεπτεμβρίου και 1 Οκτωβρίου, ενώ στον χώρο πραγματοποιήθηκαν ξεναγήσεις για τους προσκεκλημένους.

ΔΡΑΣΕΙΣ

Το Lidl House Athens θα λειτουργεί ως χώρος εκπαιδευτικών και γαστρονομικών δράσεων, με το πρόγραμμα να περιλαμβάνει εργαστήρια μαγειρικής, masterclasses, οιογνωσίες και συζητήσεις για θέματα διατροφής και βιωσιμότητας. Resident Chef του χώρου είναι ο Δήμος Μπαλόπουλος.

Στο επίκεντρο των δράσεων βρίσκεται η ελληνική γαστρονομία, με έμφαση στις πρώτες ύλες, την εποχικότητα και τις σύγχρονες διατροφικές τάσεις. Η συμμετοχή στις δράσεις θα είναι δωρεάν και θα πραγματοποιείται κατόπιν δήλωσης συμμετοχής μέσω της επίσημης ιστοσελίδας του Lidl House Athens.

Παράλληλα με τις δράσεις για το κοινό, η Lidl Ελλάς έχει προβλέψει και δραστηριότητες για τους εργαζομένους της. Στις 1 Οκτωβρίου πραγματοποιήθηκε διαδικτυακή περιήγηση στον χώρο για το προσωπικό της εταιρείας, με ξεναγό τον Γιώργο Καπουτζίδη.

Με τη δημιουργία του Lidl House Athens, η Lidl Ελλάς διευρύνει την παρουσία της στο κέντρο της Αθήνας με έναν χώρο που συνδυάζει γαστρονομικές και εκπαιδευτικές δραστηριότητες, με το πρόγραμμα να επικεντρώνεται σε θέματα διατροφής, ποιότητας των πρώτων υλών και βιωσιμότητας.



Βασιλική Αδαμίδου, Διευθύντρια Εταιρικών Υποθέσεων & Βιωσιμότητας, Lidl Ελλάς - Μίλτος Φοροζίδης, CEO και Πρόεδρος Διοίκησης, Lidl Ελλάς - Αφροδίτη Πάμπα, Chief Customer Officer και Μέλος της Διοίκησης, Lidl Ελλάς - Ιωάννης Καρανάτσιος, Chief Merchandising Officer και Μέλος της Διοίκησης, Lidl Ελλάς

ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΑΙΘΡΟΥ ΚΑΙ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ

Την εκδήλωση άνοιξε ο Μίλτος Φοροζίδης, CEO και Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς, ο οποίος μεταξύ άλλων δήλωσε "Για εμάς στην Lidl Ελλάς, το "Made in Greece" είναι καμάρι. Στηρίζουμε έμπρακτα την ελληνική ύπαιθρο και τους τοπικούς παραγωγούς, οι οποίοι αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα των συνεργατών μας, ενώ παράλληλα γινόμαστε η πόρτα εξωστρέφειας ώστε τα ελληνικά προϊόντα να ταξιδεύουν σε 19 χώρες της Ευρώπης. Με το Lidl House Athens δημιουργούμε έναν χώρο όπου η παραγωγή συναντά τον άνθρωπο της πόλης και η παράδοση το αύριο. Για-

τί στο τέλος της μέρας, ο στόχος μας δεν είναι απλώς να γεμίζουμε καλάθια, αλλά να γεμίζουμε ελληνικά τραπέζια με ποιότητα και σεβασμό στον καταναλωτή". Η Βασιλική Αδαμίδου, Διευθύντρια Εταιρικών Υποθέσεων & Βιωσιμότητας της Lidl Ελλάς, δήλωσε "Με το άνοιγμα του Lidl House Athens μεγαλώνουμε το όραμά μας και δυναμώνουμε τη σχέση εμπιστοσύνης που χτίζουμε εδώ και 27 χρόνια με κάθε Ελληνίδα και κάθε Έλληνα. Ανοίγουμε τις πόρτες σε ένα νέο "σπίτι", έναν χώρο συνάντησης και εκπαίδευσης γύρω από τη βιώσιμη διατροφή, την ποιοτική πρώτη ύλη και τη γαστρονομική μας κληρονομιά. Το Lidl House Athens είναι το τραπέζι που μας χωράει όλους και μας ενώνει όλους."



• **ΙΕΛΚΑ**

ΣΤΟ -0,75% Ο ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΣΤΑ SUPER MARKETS ΤΟΝ ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟ

Αρνητικός (στο -0,75%) παρέμεινε ο πληθωρισμός στις αλυσίδες super market και τον Σεπτέμβριο σε σχέση με τον αντίστοιχο μήνα του

2025, σύμφωνα με τη μηνιαία έρευνα του Ινστιτούτου Έρευνας Λιανεμπορίου Καταναλωτικών Αγαθών (ΙΕΛΚΑ). Συνολικά το κυλιόμενο

δωδεκάμηνο (Οκτώβριος 2025-Σεπτέμβριος 2026) καταγράφει αύξηση 1,07%, με το τελευταίο τρίμηνο να καταγράφει μείωση κατά 0,46%.

Δείκτης Εξέλιξης Τιμών Αλυσίδων Σουπερμάρκετ



ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΜΕΙΩΣΕΙΣ...

Οι μεγαλύτερες μειώσεις τιμών τον Αύγουστο καταγράφηκαν στις κατηγορίες:

- Φρέσκα φρούτα και λαχανικά: -5,46%
- Είδη πρωινού: -4,61%
- Τροφές και είδη για κατοικίδια: -4,20%
- Φρέσκα ψάρια και θαλασσινά: -2,70%
- Ζύμες νωπές και κατεψυγμένες: -2,53%

Σύμφωνα με το ΙΕΛΚΑ, οι μειώσεις που καταγράφονται είναι αποτέλεσμα της ομαλοποίησης της αγοράς και της μείωσης στις τιμές παραγωγού σε ορισμένα προϊόντα. Σημαντική θεωρείται η μείωση που καταγράφεται στα νωπά είδη. Στα φρούτα και λαχανικά, ιδιαίτερα στα φρούτα, λόγω των καλών καιρικών συνθηκών και στο νωπό κρέας λόγω της ομαλοποίησης των τιμών παραγωγών και εισαγωγών.

... ΚΑΙ ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ

Από την άλλη πλευρά, οι μεγαλύτερες αυξήσεις καταγράφηκαν στις κατηγορίες:

- Ξηροί καρποί: +3,02%
- Ορεκτικά, αλίπαστα και λοιπά σερβιριζόμενα είδη: +2,37%
- Μπισκότα και σοκολάτες: +2,17%
- Βρεφικές και παιδικές τροφές: +2,04%
- Αλλαντικά: +1,92%



• SMES DAILY ROADSHOW

ΣΤΗΝ ΠΑΤΡΑ Ο ΔΙΑΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΜΜΕ

Στην Πάτρα έκανε στάση το **SMEs Daily Roadshow, powered by Noitice Content And Services**, φέρνοντας στο ίδιο τραπέζι τραπεζικά στελέχη, συμβούλους επιχειρήσεων και εκπροσώπους της επιχειρηματικής κοινότητας της Αχαΐας, με στόχο την ανάδειξη των σύγχρονων αναγκών και προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗΣ

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 28 Σεπτεμβρίου στο Moxxy Patra Marina, με τη στρατηγική υποστήριξη των **Eurobank, Noisis Development Consultant S.A. και TÜV AUSTRIA Group**. Στο επίκεντρο της συζήτησης βρέθηκαν οι διαθέσιμες λύσεις άντλησης ρευστότητας, η χρηματοδότηση της ανάπτυξης, καθώς και ζητήματα που συνδέονται με την αποτελεσματική διαχείριση της καθημερινής επιχειρηματικής δραστηριότητας.

ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ

Μέσα από τον διάλογο μεταξύ των συμμετεχόντων αναδείχθηκε η ανάγκη των ΜμΕ για πρόσβαση σε χρηματοδοτικά εργαλεία και τεχνογνωσία που μπορούν να στηρίξουν τα επόμενα βήματα ανάπτυξής τους. Παράλληλα, η συνάντηση λειτούργησε ως σημείο επαφής μεταξύ ανθρώπων της αγοράς, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για νέες συνεργασίες και την ανταλλαγή εμπειριών και πρακτικών λύσεων. Τη συζήτηση συντόνισε ο **Νεκτάριος Νώτης, CEO της Noitice Content and Services**.

Το **SMEs Daily Roadshow** αποτελεί μια πρωτοβουλία που επιχειρεί να φέρει τον διάλογο για τις ΜμΕ πιο κοντά στην ίδια την επιχειρηματική κοινότητα, καταγράφοντας τις ανάγκες της αγοράς και αναδεικνύοντας διαθέσιμες λύσεις και ευκαιρίες.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με networking μεταξύ των συμμετεχόντων, σε ένα πιο χαλαρό περιβάλλον, με φαγητό και κρασί, δίνοντας επιπλέον χώρο για συζητήσεις και επαφές μεταξύ των εκπροσώπων της επιχειρηματικής κοινότητας.

Επόμενος σταθμός η Καστοριά, την Δευτέρα 12 Οκτωβρίου.



• ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΣΤΕΛΟΡΙΖΟ

Ο ΛΟΓΟΣ ΠΟΥ ΕΚΛΕΙΣΕ ΤΟ RAMINO RESTO ΚΑΙ ΤΑ ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΑ PROJECTS ΣΕ ΓΛΥΦΑΔΑ, Ν. ΚΗΦΙΣΙΑ ΚΑΙ ΦΙΛΟΘΕΗ

Με ρυθμό ανάπτυξης μεταξύ 15% και 20% τρέχει μέχρι στιγμής το 2026 για τον όμιλο Καστελόριζο, που είδε το σύνολο σχεδόν των σημείων του να επωφελοούνται από την αυξημένη τουριστική κίνηση της θερινής περιόδου. "Είμαστε αρκετά ικανοποιημένοι, ιδίως η Βάρκιζα, η Κηφισιά και το κέντρο της Αθήνας κινήθηκαν πολύ καλά", δηλώνει στο FNB Daily ο επικεφαλής του group, Αντώνης Σταύρου, προσθέτοντας ότι μοναδική εξαίρεση αποτέλεσε η Ζουμπουρλού, η οποία μπορεί να μην υστέρησε σε σχέση με πέρυσι, ωστόσο δεν αύξησε τις πωλήσεις της. "Παρέμεινε σταθερή ουσιαστικά αλλά θα μπορούσε να πάει καλύτερα. Δεν παύει ωστόσο να είναι ουσιαστικά ένα καινούργιο κατάστημα που τώρα κλείνει διετία", σχολιάζει.

ΣΥΓΚΡΑΤΗΜΕΝΟΣ ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΕΡΔΗ

Οι επιδόσεις του ομίλου εστίασης σε ό,τι αφορά τουλάχιστον τον τζίρο βρίσκονται εντός στόχων και ακολουθούν ένα εξίσου δυνατό 2025 που, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, έκλεισε με ανάπτυξη άνω του 15%. Ωστόσο εμφανίζεται αρκετά συγκρατημένος για την κερδοφορία εξαιτίας του αυξημένου κόστους, το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, όπως σημειώνει, επέλεξε να απορροφήσει ο όμιλος προκειμένου να μην επηρεαστεί η κατανάλωση. "Σαφώς και θα είμαστε κερδο-

φόροι ωστόσο δεν αναμένω κάποια σημαντική αύξηση σε αυτή τη μεταβλητή. Κληθήκαμε να διαχειριστούμε αυξήσεις σε ενέργεια, εργασιακό κόστος, ασφάλιστρα κ.α. τις οποίες προσπαθήσαμε να μην περάσουν στον πελάτη", σημειώνει ο επιχειρηματίας. Ο όμιλος βρίσκεται αυτή τη στιγμή σε αναζήτηση νέας στέγης για το εστιατόριο Ramino Resto που μέχρι πρότινος βρισκόταν στην Αγγέλου Μεταξά στην Γλυφάδα, όμως πλέον έχει κλείσει. Σύμφωνα με τον κ. Σταύρου, το εν λόγω ακίνητο έχει κατασχεθεί από τράπεζα λόγω δανειακών υποχρεώσεων του ιδιοκτήτη του και πρόσφατα περιήλθε στον έλεγχο fund που ζήτησε από τον εταιρεία να αποχωρήσει. "Μας ενημέρωσαν ότι θέλουν να φύγουμε, οπότε δεν είχαμε επιλογή", διευκρινίζει, προσθέτοντας ότι το νέο σπίτι του Ramino δεν αναζητείται αποκλειστικά στην ίδια περιοχή.

ΠΡΟΣΕΧΩΣ ΝΕΟ ΣΗΜΕΙΟ ΣΤΗΝ Ν. ΚΗΦΙΣΙΑ

Την ίδια στιγμή, η κατασκευαστική εταιρεία του κ. Σταύρου έχει σε εξέλιξη τρία projects, το ένα τουλάχιστον εκ των οποίων θα συνδεθεί, όπως όλα δείχνουν, με την κύρια δραστηριότητά του, αυτή της εστίασης. Ο λόγος για το ιδιόκτητο ακίνητο στην Νέα Κηφισιά το οποίο, όπως εξηγεί, βρίσκεται στη φάση των αδειοδοτήσεων. "Εκτιμώ ότι

σε έναν μήνα από τώρα θα έχουμε βγάλει την άδεια κατεδάφισης ούτως ώστε να προχωρήσουμε", επισημαίνει. Το κτίριο αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός διετίας και, όπως διευκρινίζει ο κ. Σταύρου, θα αξιοποιηθεί από τον όμιλο για δική του χρήση - χωρίς ωστόσο να έχει οριστικοποιηθεί ακόμα το concept εστίασης - ενώ κάποια διαμερίσματα ενδέχεται να πουληθούν ως κατοικίες ή ως γραφεία.

ΞΕΜΠΛΟΚΑΡΕ ΤΟ PROJECT ΤΗΣ ΦΙΛΟΘΕΗΣ

Εξάλλου, σε φάση υλοποίησης περνάει πλέον, ύστερα από σχεδόν τρία χρόνια καθυστερήσεων, το project της Φιλοθέης. "Αναλώθηκε πολύς χρόνος με τις άδειες, τώρα ωστόσο έχουμε εξασφαλίσει την άδεια κατεδάφισης και μένει η άδεια ανέγερσης", σχολιάζει ο κ. Σταύρου, συμπληρώνοντας ότι μέχρι τέλος του έτους θα ξεκινήσουν οι εργασίες κατασκευής.

Τέλος, με ταχείς ρυθμούς προχωράει η κατασκευή έτερου ακινήτου στην Γλυφάδα, στην οδό Κύπρου, με τον επιχειρηματία μάλιστα να διευκρινίζει ότι έχει ήδη βρεθεί αγοραστής για το ισόγειο και η πώληση έχει ολοκληρωθεί.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Αντώνης Σταύρου,
Πρόεδρος, όμιλος
Καστελόριζο

• **ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ**

ΑΝΑΝΕΩΣΕ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΣΤΟΙΧΙΜΑΝ GBL

Την ανανέωση της χορηγικής της συνεργασίας με την Stoiximan Greek Basketball League (GBL) ανακοίνωσε η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων, η οποία παραμένει Επίσημος Χορηγός της διοργάνωσης και για τη νέα αγωνιστική περίοδο.

Η συνεργασία, που ξεκίνησε την προηγούμενη σεζόν, συνεχίζεται με τα προϊόντα BIKOS και BIKOS COLA να αποτελούν τα βασικά brands της εταιρείας που συνδέονται με τη διοργάνωση.

Η ανανέωση της συμφωνίας εντάσσεται στη διαχρονική παρουσία της Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων στον ελληνικό αθλητισμό, με την εταιρεία να διατηρεί μέσω της Stoiximan GBL την παρουσία της στο επαγγελματικό πρωτάθλημα μπάσκετ.

Μέσω της συνεργασίας, η εταιρεία συνεχίζει να συνδέει τα δύο brands με τη διοργάνωση και την αγωνιστική δραστηριότητα των ομάδων της Stoiximan GBL, διατηρώντας την παρουσία της σε ένα από τα βασικά αθλητικά πρωταθλήματα της χώρας.

Η ανανέωση της χορηγίας αποτελεί συνέχεια της συνεργασίας των δύο πλευρών μετά την πρώτη κοινή αγωνιστική περίοδο και εντάσσεται στη στρατηγική της Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων για την ενίσχυση της παρουσίας των

εμπορικών σημάτων της μέσω αθλητικών διοργανώσεων.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

Ο Κωνσταντίνος Σεπετάς, Αντιπρόεδρος της Ηπειρωτικής Βιομηχανίας Εμφιαλώσεων, δήλωσε: "Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που συνεχίζουμε τη συνεργασία μας με τη Stoiximan Greek Basketball League και για τη νέα αγωνιστική περίοδο. Η πρώτη χρονιά μας έδωσε την ευκαιρία να βρεθούμε ακόμη πιο κοντά στο ελληνικό μπάσκετ, στους αθλητές, στις ομάδες και στους φιλάθλους του. Πιστεύουμε στη δυναμική του αθλητισμού και στη δύναμη των συνεργασιών που έχουν συνέχεια και ουσία".

ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Ο Μιχάλης Μελής, Πρόεδρος της Stoiximan Greek Basketball League δήλωσε: "Η ανανέωση της συνεργασίας μας με την Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων αποτελεί μια ακόμη σημαντική επιβεβαίωση της εμπιστοσύνης που χτίζουμε με τους συνεργάτες μας και της κοινής μας προσήλωσης στην ανάπτυξη του ελληνικού επαγγελματικού μπάσκετ. Η παρουσία ενός τόσο σημαντικού ελληνικού επιχειρηματικού ομίλου στο πλευρό



της Stoiximan GBL για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά έχει ιδιαίτερη αξία για εμάς".

ΚΟΙΝΗ ΑΝΤΙΛΗΨΗ

Ο Ευθύμης Πεντζιάς, CEO της Stoiximan Greek Basketball League δήλωσε: "Η συνέχιση της συνεργασίας μας με την Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων αποτελεί ένα ακόμη σημαντικό βήμα στην πορεία ανάπτυξης της Stoiximan GBL. Για εμάς, οι ισχυρές συνεργασίες με εταιρείες που διαθέτουν σημαντική παρουσία και διαχρονική σύνδεση με την ελληνική κοινωνία αποτελούν βασικό πυλώνα της προσπάθειάς μας να δημιουργήσουμε ένα σύγχρονο, ανταγωνιστικό και εξωστρεφές πρωτάθλημα. Η δεύτερη συνεχόμενη χρονιά της συνεργασίας μας επιβεβαιώνει ότι υπάρχει κοινή αντίληψη για τη δυναμική που μπορεί να έχει ο αθλητισμός ως πλατφόρμα επικοινωνίας, σύνδεσης και δημιουργίας αξίας".

• Debrief •

ΠΟΣΟ ΚΡΙΜΑ...

"Η οπτογενετική είναι η μέθοδος που καθιστά δυνατή την απεικόνιση του τρόπου με τον οποίο τα νευρικά κύτταρα διαμορφώνουν τις μνήμες, τα συναισθήματα και τις συμπεριφορές στον ζωντανό εγκέφαλο. Το πώς ο εγκέφαλος διαχειρίζεται τα συναισθήματα, τις συμπεριφορές και τις σωματικές λειτουργίες αποτελεί εδώ και καιρό ένα μυστήριο. Η οπτογενετική παρέχει ευκαιρίες για χαρτογράφηση του εγκεφάλου με τρόπο που κάποτε μόνο ονειρευόμασταν".

Η παραπάνω παράγραφος προέρχεται από την [επίσημη σελίδα των Βραβείων Νόμπελ](#), με αφορμή την βράβευση των Karl Deisseroth, Peter Hegemann και Georg Nagel με το Νόμπελ Ιατρικής και Φυσιολογίας 2026 για το έργο τους στην οπτογενετική.

Αν δεν καταλάβατε τίποτα, δεν πειράζει.

Ούτε και εμείς. Δεν χρειάζεται, αλλιώς θα είμασταν όλοι Νομπελίστες. Και αυτό το Νόμπελ, αποτελεί απόδειξη των θαυμαστών γνώσεων που έχει κατακτήσει η ανθρωπότητα.

Γνώση που δεν έχει προηγούμενο στην ιστορία. Μάλιστα, εξαιτίας ακριβώς αυτής της συσσώρευσης η δυνητική περαιτέρω πρόοδος μπορεί να έχει εκθετικά χαρακτηριστικά.

Το ίδιο και οι ευκαιρίες που ανοίγονται μπροστά μας. Ευκαιρίες που εκτείνονται από την υγεία και το περιβάλλον, μέχρι την ενέργεια, τις τηλεπικοινωνίες, τη διατροφή κ.ο.κ. Η αλήθεια είναι ότι σαν είδος είμαστε πια τόσο έξυπνοι που μπορούμε να καθορίσουμε την εξέλιξη των περισσότερων πραγμάτων, με το μυαλό και τα χέρια μας.

Μπορεί να ακουστεί υπερβολικό, αλλά

ναι έχουμε τη δυνατότητα να φτιάξουμε το μέλλον όπως ακριβώς το θέλουμε. Αρκεί να το θέλουμε. Και κάπου εδώ αναδύεται το πρόβλημα. Αντί να εκμεταλλευτούμε όλη αυτή τη γνώση αμιγώς για την πρόοδο, την ξοδεύουμε, την σπαταλάμε, αναλώνουμε την ισχύ μας ως είδος στο ένα σενάριο Αποκάλυψης μετά το άλλο. Βέβαια, κι αυτό είναι χαρακτηριστικό των ισχυρών ειδών.

Σε κάθε περίπτωση, το ότι περνάμε από κρίση, σε κρίση, αντί από λύση, σε λύση, δεν έτυχε. Είναι επιλογή μας. Και είναι κρίμα.

Μερικές σκόρπιες σκέψεις, με αφορμή ένα Νόμπελ το αντικείμενο του οποίου δεν έχω την ικανότητα να συλλάβω.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΕΛΙΑ: ΟΙ ΑΙΓΥΠΤΙΟΙ ΠΑΙΡΝΟΥΝ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ

Μερίδια ακόμη και στην Αυστραλία, μια προνομιακή αγορά για τους Έλληνες παραγωγούς, χάνει η ελληνική επιτραπέζια ελιά, καθώς οι φθηνότερες αιγυπτιακές ελιές κερδίζουν πελάτες. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, ο ανταγωνισμός στην τιμή δυσκολεύει τις ελληνικές εξαγωγές, σε μια περίοδο που οι αγοραστές του εξωτερικού πιέζουν για χαμηλότερες χρεώσεις. Η περίπτωση της Αυστραλίας αποτυπώνει το πρόβλημα: το χαμηλότερο κόστος δίνει στους Αιγύπτιους προμηθευτές πλεονέκτημα απέναντι στο ελληνικό προϊόν. Και οι απώλειες δεν περιορίζονται εκεί. Στον Κόλπο έχουν επίσης χαθεί αγορές, ενώ στις ΗΠΑ και στην Γερμανία καταγράφονται διαμαρτυρίες για την τιμή της ελληνικής ελιάς. Τα μηνύματα αυτά βρίσκουν τον κλάδο στην έναρξη της συγκομιδής

με αποθέματα τριπλάσια από πέρυσι. Ειδικά στην πράσινη ελιά, που αντιπροσωπεύει το 60% των εξαγωγών, οι περυσινές ποσότητες έχουν αυξημένο κόστος, περιορίζοντας τα περιθώρια προσαρμογής στις απαιτήσεις των πελατών. Οι ίδιες πηγές αναμένουν μειωμένη κερδοφορία, ιδιαίτερα στην πράσινη ελιά. Για το σύνολο του έτους, τοποθετούν την υποχώρηση των εξαγωγών στο 2% έως 2,5% σε αξία και κάπως υψηλότερα σε όγκο. Δεν θεωρούν ότι δικαιολογείται κινδυνολογία, επιμένουν όμως ότι χρειάζεται αναπροσαρμογή στόχων. Για τη μεταποίηση, αυτό σημαίνει επανεξέταση των προσδοκιών κέρδους, ώστε να αντιμετωπιστούν τα αυξημένα κοστολόγια, μεταξύ άλλων στην ενέργεια. Η δυνατότητα ανταγωνιστικότερων τιμών, ωστόσο, εξαρτάται και από όσα συμβαίνουν στο

χωράφι. Εκεί εντοπίζεται υστέρηση παραγωγικότητας απέναντι στην Ισπανία και την Ιταλία, που έχουν αξιοποιήσει νέες τεχνολογίες και έχουν βελτιώσει τη συγκομιδή. Οι εκσυγχρονισμοί της ελληνικής μεταποίησης δεν συνοδεύτηκαν από ανάλογη πρόοδο στον πρωτογενή τομέα. Αναδιαρθρώσεις ποικιλιών και κλήρου, αγροτική οδοποιία και διαχείριση υδάτινων πόρων παραμένουν ζητούμενα, με αναγκάια τη συνδρομή της πολιτείας και καλύτερη αξιοποίηση της ΚΑΠ. Αυτές οι αλλαγές απαιτούν χρόνο. Οι φθηνότεροι ανταγωνιστές, όμως, διεκδικούν ήδη πελάτες, υποχρεώνοντας τις ελληνικές επιχειρήσεις να υπερασπιστούν τη θέση τους στο εξωτερικό με ακριβιά αποθέματα και πιεσμένα περιθώρια. Η Αυστραλία δείχνει πόσο δύσκολη γίνεται αυτή η προσπάθεια.

ΝΕΑ ΕΞΑΓΟΡΑ ΣΤΟ PANTAP ΤΟΥ SWITZ GROUP

Νέα εξαγορά έως το τέλος του έτους ετοιμάζει το Switz Group, δίνοντας συνέχεια στις τοποθετήσεις του στον κλάδο των τροφίμων. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, ο πολυεθνικός όμιλος συμφερόντων Taizoon Khorakiwala επιδιώκει να ολοκληρώσει ακόμη μία κίνηση τους επόμενους μήνες, με το ενδιαφέρον του να στρέφεται και σε εταιρεία εκτός Ελλάδας. Το χρονοδιάγραμμα παραμένει ανοιχτό, ωστόσο η πρόθεση για νέα

εξαγορά συνδέεται με έναν συγκεκριμένο σχεδιασμό: τη συγκέντρωση μικρότερων επιχειρήσεων και τη δημιουργία μεγαλύτερων σχημάτων. Ο όμιλος έχει ήδη αποκτήσει πλειοψηφικά πακέτα σε περίπου 20 ελληνικές εταιρείες αρτοποιίας, ζαχαροπλαστικής και πρώτων υλών. Πάνω σε αυτή τη βάση επιδιώκει να χτίσει τη συνέχεια, αναζητώντας επιχειρήσεις με εξειδίκευση και περιφερειακή παρουσία που μπορούν να συνδυαστούν με τις

υφιστάμενες δραστηριότητες. Διάθεση πώλησης υπάρχει, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, από αρκετούς επιχειρηματίες. Το ερώτημα για τον όμιλο είναι ποιες περιπτώσεις υπηρετούν τον σχεδιασμό του. Η κίνηση που προετοιμάζεται μέχρι τον Δεκέμβριο θα δείξει πού επιλέγει να προσθέσει δραστηριότητα και εξειδίκευση, καθώς η αναζήτηση ευκαιριών ξεπερνά πλέον τα ελληνικά σύνορα και περιλαμβάνει εταιρείες με περιφερειακή δύναμη.



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**

Business Insight

CREDIABANK: ΜΕ ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ Η ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΜΕΓΕΘΥΝΣΗΣ

Σύμφωνα με τον σχεδιασμό η απόκτηση του 70% της Παντελάκης Χρηματιστηριακή. Πλέον ως CrediaPantelakis Securities, [όπως σημειώναμε χθες με αφορμή τις διεργασίες συγκέντρωσης στον κλάδο](#). Από τα παλαιότερα ονόματα της κοινότητας η χρηματιστηριακή, με ιστορία από το 1920 και εδραιωμένη παρουσία στον χώρο, με υψηλού επιπέδου τεχνογνωσία και ανθρώπινο δυναμικό, με ευρύ πελατολόγιο ελλήνων και ξένων, μία πλατφόρμα επενδυτικών και χρηματιστηριακών υπηρεσιών αιχμής. **Από τον Δεκέμβριο 2025 η διοίκηση υπό την Ελένη Βρεττού είχε ενεργήσει για την απόκτηση επενδυτικού/ χρηματιστηριακού βραχίονα** μέσω του οποίου θα μπορούσε να διευρύνει την παρουσία της στη "νέα τραπεζική" όπως διαμορφώνεται στην ελληνική αγορά, με προσανατολισμό και προς διεθνείς. **Στα €8,75 εκατ. το κόστος απόκτησης της χρηματιστηριακής, μέτριο μέγεθος για τον ισολογισμό της CrediaBank, που πρακτικά σημαίνει απόδοση επενδυόμενου κεφαλαίου σε εύλογο χρόνο. Το 2027 θα αποτυπωθεί, για πρώτη φορά, αποτέλεσμα που συνεκτιμώντας τα μεγέθη της Παντελάκης θα είναι θετικό. Στην ίδια χρήση θα ενσωματώνεται το**

όφελος από την πλήρη λειτουργική απορρόφηση της HSBC Malta, της Ευρώπη Holdings όπως και της BNP Paribas Asset Management. Σύμφωνα με αναλυτές το 2027 θα είναι η πρώτη ολοκληρωμένη/ συνολική χρήση για το νέο σχήμα όπως διαμορφώνεται με επίκεντρο την τραπεζική και **συμπληρωματικά τους βραχίονες "επενδυτικής", "διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων", "ασφάλειες", κ.α.,** δηλαδή ένα πλήρες πλέγμα παροχής υπηρεσιών. Θα μπορούσε να υποθέσει κάποιος πως μία από τις επόμενες κινήσεις της διοίκησης θα ήταν η διεύρυνση του χαρτοφυλακίου με... **neo bank.** Εστιάζοντας ήδη στον ψηφιακό της μετασχηματισμό, λανσάροντας τη νέα ψηφιακή εμπειρία CrediaBank e-banking και το ανανεωμένο CrediaBank mobile app προωθεί παράλληλα με τα neobank χαρακτηριστικά, και **αναπτύσσει τα νέα "Experience stores",** που συνδυάζουν την ψηφιακή αυτοεξυπηρέτηση με την προσωπική συμβουλευτική. Προφανώς **ένας μετασχηματισμός μία τράπεζας με την λογική της παλαιάς Αττικής χρειάζεται χρόνο, χρήμα και εξειδικευμένο προσωπικό** να τον υλοποιήσει, να δημιουργήσει το νέο μοντέλο.

Για την ώρα οι κινήσεις επιβεβαιώνουν πως υπάρχει **κεντρικός σχεδιασμός που πραγματοποιείται βήμα-βήμα,** με κάθε ένα στην ώρα του, τον χρονισμό του και με λογικά κόστη. **Τα έσοδα από προμήθειες, συμβάσεις investment banking** απ' ενός διαφοροποιούν τις πηγές, λειτουργούν αντισταθμιστικά έναντι της "παραδοσιακής τραπεζικής", των εσόδων από τόκους, κ.λ.π. **Με την Παντελάκης ενισχύεται ο ισολογισμός της τράπεζας, επιμερίζεται ο κίνδυνος,** δημιουργείται πηγή ρευστότητας ικανή να χρηματοδοτήσει άλλες δραστηριότητες. Ακολουθούν η ολοκλήρωση της εξαγοράς της HSBC Malta (που θα καταστήσει συστημική την τράπεζα) η απορρόφηση της Ευρώπη Holdings. **Στις 23 Οκτωβρίου η (έκτακτη) Γενική Συνέλευση για τη συγχώνευση,** που σύμφωνα με παράγοντα, θα δώσει πρόσβαση σε τομείς δραστηριότητας που, μέχρι τώρα, δεν έχει παρουσία (ή έχει ελάχιστη). **Προοπτική δημιουργίας νέων συνεργιών με επιχειρηματικούς ομίλους** (συμφέροντα) που μπορούν να αποφέρουν μέγεθος και ισχύ. Αλλά αυτό (το τελευταίο) θα είναι το αντικείμενο insight μας, όταν θα έρθει η ώρα του. Που σας διαβεβαιώ δεν θα αργήσει για πολύ...

BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

BnBeauty

Γίνε
συνδρομητής
εδώ



SECRETCRECIPE

Σκλαβενίτης: Νέα αγορά αποθήκης του Ρέντη

Σε ακόμα μία επένδυση σε αποθηκευτικούς χώρους και logistics προχώρησε η Σκλαβενίτης, εδραιώνοντας την κυριαρχία της και στο κομμάτι της επένδυσης και χρήσης επαγγελματικών ακινήτων, πλέον των καταστημάτων της, με στόχο να υποστηρίξει καλύτερα το διαρκώς διευρυνόμενο χαρτοφυλάκιο δραστηριοτήτων της.

Έτσι, όπως αποκάλυψε χτες το **Real Estate Daily Secret**, προχώρησε στην αγορά ενός ακόμα ακινήτου στον Ρέντη.

Πρόκειται για ακίνητο, ιδιοκτησίας θυγατρικής του ελβετικού ομίλου 3PL, Militzer & Munch, το οποίο είναι για πολλά χρόνια μισθωμένο στην εταιρεία ναυτιλιακού εξοπλισμού, Lalizas. Η αποθήκη έχει επιφάνεια 5.500 τετραγωνικά μέτρα, σε οικόπεδο οκτώ στρεμμάτων και σε δύο επίπεδα, με ισόγεια πρόσβαση. Βρίσκεται επί της οδού 28ης Οκτωβρίου 15, πολύ κοντά στο ακίνητο, που η Σκλαβενίτης θα λειτουργήσει το Food Hall της.

SÖ POSH!

the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο
στις 9.30**

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

Η Ευρώπη και οι Κασσάνδρες της

Η Κασσάνδρα, για να είμαστε δίκαιοι, είχε μια δικαιολογία: ήταν καταραμένη να λέει την αλήθεια χωρίς να την πιστεύει κανείς. Η Ευρώπη δεν έχει καμία. Τη λέει, τη ξαναλέει, την πιστεύουν όλοι, και μετά πάνε να κοιμηθούν. Το τελευταίο επεισόδιο γράφτηκε σήμερα. Η εκπρόσωπος της Κομισιόν δήλωσε ότι οδεύουμε προς έναν "πολύ δύσκολο χειμώνα" στις τιμές της ενέργειας.

Ευχαριστούμε για την ενημέρωση. Ο οδηγός, που γεμίζει το ντεπόζιτο του αυτοκινήτου του, το είχε καταλάβει νωρίτερα, αφού η μέση τιμή του diesel στην ΕΕ έφτασε τα €2,159 το λίτρο στα μέσα Σεπτεμβρίου, το υψηλότερο επίπεδο από το 2005.

Οι αριθμοί υπάρχουν όλοι, καταγεγραμμένοι με γερμανική ακρίβεια. Τα αποθέματα φυσικού αερίου βρίσκονται περίπου στο 70%, δώδεκα μονάδες κάτω από πέρυσι.

Η λύση; Η Κομισιόν έκρινε ότι πληρότητα 80% μπορεί να αρκεί, αντί του κανονιστικού στόχου του 90%. Όταν δεν πιάνεις τον στόχο, κατεβάζεις τον στόχο.

Κλασική ευρωπαϊκή μηχανική. Και τι άλλο είναι "στο τραπέζι"; Περιορισμός της κατανάλωσης ρεύματος στις ώρες αιχμής, ενώ εξετάζονται ακόμη και υποχρεωτικοί περιορισμοί στην κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας.

Εδώ ακριβώς βρίσκεται η ουσία, όπως έχει γράψει πολλές φορές ο Γιάννης Παλιούρης στο Debrief: λύση δεν είναι να κλειστούμε στα σπίτια μας, να αφήσουμε τα αυτοκίνητα στο γκαράζ, να μην καίμε καύσιμα για να ζεσταθούμε.

Αυτό δεν είναι ενεργειακή πολιτική. Είναι διαχείριση φτώχειας με ευρωπαϊκό λογότυπο.

Μια ήπειρος που απαντά στην κρίση ζητώντας από τους πολίτες της να καταναλώνουν λιγότερη ζωή έχει ήδη παραδεχθεί ότι δεν ξέρει τι άλλο να κάνει.

Το πιο εξοργιστικό είναι ότι οι λύσεις δεν είναι μυστικές. Στοιχεία που επικαλέστηκε ο ΟΗΕ δείχνουν ότι μόνο η ηλιακή παραγωγή εξοικονόμησε στην Ευρώπη πάνω από €30 δισ. ευρώ σε εισαγωγές φυσικού αερίου μέσα σε έξι μήνες.

Υποδομές, διασυνδέσεις, αποθήκευση, μακροπρόθεσμα συμβόλαια προμήθειας, κοινές προμήθειες.

Τα ξέρουμε όλα. Απλώς προτιμάμε να τα συζητάμε. Και θα τα συζητήσουμε ξανά.

Ακολουθούν το Συμβούλιο υπουργών Ενέργειας στις 9 Οκτωβρίου και η Σύνοδος Κορυφής στις 15-16 Οκτωβρίου, με την ΕΕ δικασμένη για τα μέτρα. Μάντεψτε τι θα βγει;

Ανακοινωθέν με "βαθιά ανησυχία", "στενή παρακολούθηση" και "ετοιμότητα για περαιτέρω δράση".

Η Κασσάνδρα τουλάχιστον είχε την αξιοπρέπεια να είναι τραγική.

Εμείς είμαστε απλώς γραφειοκρατικοί. Προβλέπουμε τη φωτιά με ακρίβεια δεκαδικού ψηφίου και μετά ανακοινώνουμε ότι οι πυροσβέστες θα συνεδριάσουν.

Ο χειμώνας δεν διαβάζει εκθέσεις. Έρχεται.

Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr