



Leading the **change**

HO|RE|CA|

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ



FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 30 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2260



• ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ

Οι προσπάθειες της Τρ. Πειραιώς να διατηρήσει
σε καλή κατάσταση τα εργοστάσια



• REMY COINTREAU

Μονοψήφια πτώση πωλήσεων στο εννεάμηνο
– Ξεχώρισαν Ελλάδα και Metaxa



• L'ARTIGIANO

Σταθερότητα σε τζίρο και κέρδη το 2025
– Γιατί προχωρά συντηρητικά η ανάπτυξη του δικτύου



• ΤΣΙΛΙΑΗ TERRIES

Λανσάρει Βιολογικό Ασύρτικο φέτος
– Στα σκαριά και παλαιωμένο τσίπουρο

Editorial

Απόδραση από τον λαϊκισμό

Debrief

Ρε μανία με τα τρισεκατομμύρια

Business Insight

Τα ρεκόρ της Πειραιώς
δια χειρός Μεγάλου
και το CMD του Μαρτίου

Business Maker

- Ποια super market επιλέγουν οι καταναλωτές – Πόσες φορές ψωνίζουν το μήνα
- Πώς μοιράζουν το βάρος των δασμών οι εξαγωγείς τροφίμων

SecretRecipe

Πού ψάχνει ακίνητα
ο Σκλαβενίτης στην Αττική

• ΠΙΝΔΟΣ

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΗΟRΕCΑ ΤΟΥ DUBAI ΜΕΣΩ ΝΕΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Εδραιωμένη είναι η παρουσία της ΠΙΝΔΟΣ στο οργανωμένο λιανεμπόριο των αραβικών εμιράτων, και κυρίως του Dubai, όπου πούλά τα προϊόντα της εδώ και δύο χρόνια.

Εκτός, των Carrefour και Kibsons, στο λιανεμπόριο, η ΠΙΝΔΟΣ άνοιξε και το άλλο μεγάλο κανάλι, αυτό του Horeca. Συγκεκριμένα, ήρθε σε συμφωνία και διαθέτει τα προϊόντα της σε μεγάλη αλυσίδα grill restaurants - πάνω από 10 καταστήματα.

Στο επίκεντρο βρίσκονται ο γύρος κοτόπουλο ελεύθερης βοσκής, καθώς και άλλοι κωδικοί από τη σειρά, Έτοιμα Ψημένα.

ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΣΤΑ ΕΜΙΡΑΤΑ

Μέσω αυτής της συνεργασίας, η ΠΙΝΔΟΣ έχει διασφαλίσει να τρέχει καμπάνια στο Dubai για το κοτόπουλο ελεύθερης βοσκής, εκπαιδύοντας το κοινό για τον τρόπο εκτροφής του και τις ιδιότητές του (όπως η πρωτεΐνη υψηλής βιολογικής αξίας).

Με αυτές τις κινήσεις - λιανεμπόριο και Horeca - η ΠΙΝΔΟΣ έχει καταφέρει να έχει παρουσία τόσο συνολικά στην αγορά, όσο και εξειδικευμένα, με τα προϊόντα της να καταχωρούνται πλέον στον χώρο του κοτόπουλου και κρέατος.

Σε ό,τι αφορά την παρουσία της στη φετινή Gulfood, τα chicken gourmet προσέλκυσαν το ενδιαφέρον των αγοραστών, λόγω της ευκολίας στη χρήση - η συσκευασία μπαίνει απευθείας στον φούρνο -, αλλά και της αισθητικής του packaging.



• IWSR

ΓΙΑΤΙ ΤΑ ALCOHOL ADJACENTS ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΓΑΛΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΟΤΩΝ

Καθώς τα προϊόντα χωρίς αλκοόλ συνεχίζουν να κυριαρχούν στη δυναμικά αναπτυσσόμενη κατηγορία του no/low alcohol, τα λεγόμενα alcohol adjacent beverages (αλκοολούχα παραπλήσια ροφήματα) αναδύονται ως μια κατηγορία με δελεαστικές προοπτικές ανάπτυξης, ιδίως μεταξύ νεότερων καταναλωτών νόμιμης ηλικίας κατανάλωσης (LDA+).

ΤΙ ΕΔΕΙΞΕ ΕΡΕΥΝΑ

Σύμφωνα με μελέτη της IWSR, οι όγκοι no/low αλκοόλ στις 10 κορυφαίες αγορές παγκοσμίως αυξήθηκαν κατά 4% το 2024, ενώ η αξία τους ενισχύθηκε κατά 6%. Οι προβλέψεις της IWSR για το 2025 δείχνουν αύξηση όγκου κατά 9% για τα προϊόντα χωρίς αλκοόλ, ενώ τα προϊόντα με χαμηλό βαθμό αλκοόλ αναμένεται να υποχωρήσουν κατά 2% σε σύγκριση με το 2024. Οι όγκοι των no-alcohol προϊόντων προβλέπεται να αυξηθούν συνολικά κατά 36% έως το 2029.

Η τάση αυτή επιβεβαιώνεται και από την καταναλωτική έρευνα της IWSR, η οποία αναλύει τη συχνότητα κατανάλωσης alcohol adjacents μεταξύ καταναλωτών no-alcohol προϊόντων. Το ποσοστό αυτό ανήλθε στο 19% το 2025 στις 10 κορυφαίες αγορές, σημαντικά υψηλότερο σε σχέση με το 2022. Στις ΗΠΑ, η διείσδυση φτάνει το 33%, ενώ στους καταναλωτές της Gen Z ανέρχεται στο 30% στις ίδιες αγορές.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ALCOHOL ADJACENTS

Τα alcohol adjacents περιλαμβάνουν ποικίλους τύπους προϊόντων, όπως:

- μη μεθυστικά ροφήματα κάνναβης (π.χ. ποτά με CBD)
- λειτουργικά μη μεθυστικά ροφήματα για ενήλικες (νοοτροπικά και adaptogenic beverages)
- μη λειτουργικά no-alcohol προϊόντα που αξιοποιούν αλκοολικά "cues", όπως βοτανικά, πικρά ή ξιδάτα ροφήματα, εναλλακτικά κρασιά, αφρώδη τσάγια και ζυμωμένα προϊόντα

ΚΙΝΗΤΡΑ ΑΓΟΡΑΣ

Καθοριστικό στοιχείο διαφοροποίησης των alcohol adjacents από τα υπόλοιπα no-alcohol προϊόντα είναι το κίνητρο αγοράς: αντί να τα προσεγγίζουν μέσα από το πρίσμα της υγείας ή της μείωσης κατανάλωσης αλκοόλ, οι καταναλωτές τα χρησιμοποιούν συχνότερα για να αναπαράγουν τα αποτελέσματα του αλκοόλ, αξιοποιώντας τα λειτουργικά τους οφέλη για χαλάρωση, ένα "αλκοολικό" buzz ή ενίσχυση της διάθεσης.

ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΓΟΡΩΝ

Παρ' όλα αυτά, το ενδιαφέρον για τα alcohol adjacents διαφέρει σημαντικά από αγορά σε αγορά. Οι ΗΠΑ και ο Καναδάς είναι οι πλέον ανεπτυγμένες αγορές όσον αφορά τη διαθεσιμότητα και τους όγκους. Στις 10 κορυφαίες αγορές, σύμφωνα με την IWSR, το 60% των καταναλωτών no/low δηλώνει ανοικτό στα alcohol adjacents (είτε τα καταναλώνει, είτε τα έχει δοκιμάσει, είτε επιθυμεί να τα δοκιμάσει). Στις ΗΠΑ το ποσοστό αυτό εκτοξεύεται στο 85% και στον Καναδά στο 78%, ενώ υποχωρεί στο 33% στην Ιαπωνία και στο 43% στην Γαλλία.



Οι λειτουργικές ιδιότητες που προσελκύουν περισσότερο τους καταναλωτές παρουσιάζουν επίσης διαφοροποιήσεις: στην Ιαπωνία παρατηρείται ισχυρότερη προτίμηση σε προϊόντα που υποστηρίζουν τον ύπνο και σαφώς μικρότερο ενδιαφέρον για ενίσχυση ενέργειας, ενώ στην Γερμανία ισχύει το αντίθετο. Παράλληλα, η χαλάρωση, η ενέργεια και η βελτίωση της διάθεσης αποτελούν τις κορυφαίες λειτουργικές προτιμήσεις σε πολλές αγορές, όπως η Αυστραλία, ο Καναδάς, το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ.

ΕΜΠΟΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Παρά τις ισχυρές προοπτικές τους, τα alcohol adjacents αντιμετωπίζουν σημαντικά εμπόδια ανάπτυξης – με κυριότερο τη διαθεσιμότητα. Πρόκειται για μια διαχρονική πρόκληση στον χώρο του no/low, ωστόσο είναι εντονότερη για τα alcohol adjacents: το 60% των αγοραστών no-alcohol προϊόντων δηλώνει ότι η περιορισμένη διαθεσιμότητα τους αποτρέπει από συχνότερη κατανάλωση alcohol adjacents, έναντι 50% για no-alcohol αποστάγματα, 48% για RTDs, 46% για κρασί και 35% για μπίρα.

• ΜΑΚΒΕΛ – EURIMAC ΠΡΟΣΦΕΡΕ 32 ΤΟΝΟΥΣ ΖΥΜΑΡΙΚΩΝ ΣΕ ΕΥΠΑΘΕΙΣ ΟΜΑΔΕΣ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Το 2025, η Μάκβελ – Eurimac προσέφερε 32 τόνους (32.000 κιλά) ζυμαρικών σε ευπαθείς ομάδες σε όλη την Ελλάδα, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης (CSR) και του κοινωνικού πυλώνα ESG της εταιρείας.

Η προσφορά κατευθύνθηκε σε κοινωνικά παντοπωλεία, ορφανοτροφεία, γηροκομεία και πλήθος μη κερδοσκοπικών οργανισμών, μεταξύ των οποίων ο Ελληνικός Ερυθρός Σταυρός, η Τράπεζα Τροφίμων, η Π.Ο.Σ.Ε.Α., ο Σύλλογος Συνδρόμου DOWN Ελλάδας και

άλλοι φορείς κοινωνικής φροντίδας. Συνολικά, η δράση αντιστοιχεί σε περίπου 400.000 γεύματα, ενισχύοντας ουσιαστικά ανθρώπους σε ανάγκη και την κοινωνική συνοχή. Η εταιρεία δεσμεύεται να συνεχίσει το κοινωνικό της έργο και το 2026.

• ΓΚΑΝΑ

ΑΠΛΗΡΩΤΟΙ ΑΓΡΟΤΕΣ ΚΑΙ ΑΔΙΑΘΕΤΟ ΚΑΚΑΟ: ΤΟ ΡΙΣΚΟ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η ρυθμιστική Αρχή κακάο της Γκάνας, Cocobod, δηλώνει ανοικτή στην υιοθέτηση εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης – συμπεριλαμβανομένης της επιστροφής στα διεθνή κοινοπρακτικά δάνεια (international syndicated loans) – μετά από ένα πείραμα αυτοχρηματοδότησης που άφησε αγρότες απλήρωτους και ανέδειξε διαρθρωτικές αδυναμίες στον δεύτερο μεγαλύτερο παραγωγό κακάο παγκοσμίως.

Η Cocobod χρηματοδοτούσε επί δεκαετίες την αγορά κακαόσπορου από τους αγρότες μέσω δανείων από διεθνείς τράπεζες, ενισχύοντας παράλληλα τα αποθεματικά της. Το 2024, ωστόσο, επέλεξε ένα νέο μοντέλο χρηματοδότησης, το οποίο απαιτούσε από τους διεθνείς traders να προπληρώνουν μέρος των αποστολών κακάο.

ΣΥΣΣΩΡΕΥΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Η υποτονική παγκόσμια ζήτηση και η πτώση των τιμών σε χαμηλά διαιτησία είχαν ως αποτέλεσμα, τη φετινή σεζόν, οι διεθνείς traders να εμφανίζονται απρόθυμοι να καταβάλουν μεγάλα ποσά προκαταβολικά, οδηγώντας στη συσσώρευση αδιάθετων ποσοτήτων κακάο στη χώρα.

Η αδυναμία πληρωμής μέρους των αγροτών για την παραγωγή τους θέτει πλέον σε κίνδυνο και τις επενδύσεις για τη σοδειά της επόμενης χρονιάς.

Ο Jerome Sam, Διευθυντής επικοινωνίας της Cocobod, δήλωσε στο Reuters ότι η απόφαση εγκατάλειψης του μοντέλου κοινοπρακτικού δανεισμού – το οποίο ίσχυε για περισσότερες από τρεις δεκαετίες – δημιούργησε

σοβαρά προβλήματα στον οργανισμό, ιδίως όσον αφορά τη διατήρηση επαρκούς ρευστότητας για τις αδειοδοτημένες εταιρείες που αγοράζουν κακάο από τους αγρότες.

ΔΥΣΚΟΛΗ Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ

Η Cocobod σταμάτησε για πρώτη φορά από το 1992 να αντλεί το ετήσιο κοινοπρακτικό προεξαγωγικό δάνειο (pre-export syndicated loan) για τη σοδειά 2024/25, με τη μετάβαση στο νέο μοντέλο να αποδεικνύεται ιδιαίτερα προβληματική.

“Αν είχαμε τα κεφάλαια από το κοινοπρακτικό δάνειο, θα διαθέταμε χρήματα που θα μπορούσαν να λειτουργήσουν ως αρχικό κεφάλαιο (seed funding)”, ανέφερε, προσθέτοντας ότι χωρίς προκαταβολική χρηματοδότηση η αγορά γίνεται ολοένα και πιο εξαρτημένη από μεγάλους offtakers, οι οποίοι ουσιαστικά επιβάλλουν τους όρους τους. Η απομάκρυνση από τα κοινοπρακτικά δάνεια ήρθε μετά την εκτίναξη του κόστους δανεισμού, με την Cocobod να καταβάλλει πάνω από \$150 εκατ. σε τόκους για τη σεζόν 2023/2024.

ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Αναφερόμενος στις καθυστερήσεις πληρωμών προς τους αγρότες, ο αξιωματούχος της Cocobod αναγνώρισε τη σοβαρότητα της κατάστασης, τονίζοντας ωστόσο ότι καταβάλλονται προσπάθειες για την επίλυσή της.

Σύμφωνα με τον Sam, η Cocobod βρίσκεται σε συνομιλίες με το υπουργείο Οικονομικών της Γκάνας προκειμένου να αντιμετωπιστεί η κρίση πληρωμών.



Tim Steiner,
Co-founder
& CEO,
Ocado Group

• OCADO

ΜΕΤΑ ΤΟ ΧΤΥΠΗΜΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ ΑΠΟ ΤΗΝ KROGER, ΝΕΟ ΠΛΗΓΜΑ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ

Η Ocado, ο βρετανικός όμιλος τεχνολογίας και online super market, ανακοίνωσε ότι ο συνεργάτης λιανικής στον Καναδά, Sobeys, αποφάσισε να κλείσει τη ρομποτική αποθήκη του στο Κάλγκαρι, προκαλώντας ακόμη ένα πλήγμα στο επιχειρηματικό μοντέλο της Ocado.

Το προγραμματισμένο κλείσιμο του κέντρου εκτέλεσης παραγγελιών πελατών (Customer Fulfilment Centre – CFC) στο Κάλγκαρι αποδόθηκε στο μέγεθος της αγοράς e-commerce τροφίμων στην επαρχία της Αλμπέρτα, καθώς και στον βραδύτερο από τον αρχικά αναμενόμενο ρυθμό ανάπτυξής της.

Η εξέλιξη αυτή έρχεται σε συνέχεια της περυσινής απόφασης της αμερικανικής αλυσίδας Kroger, του μεγαλύτερου συνεργάτη της Ocado, να κλείσει τρία αυτοματοποιημένα κέντρα.

ΜΕΙΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ

Η Ocado διευκρίνισε ότι τα δύο CFCs της Sobeys στις ευρύτερες περιοχές του Τορόντο και του Μόντρεαλ θα συνεχίσουν να λειτουργούν κανονικά. Παράλληλα, το προγραμματισμένο CFC στην περιοχή του Βανκούβερ παραμένει σε καθεστώς “παγωματος” (paused).

Η Ocado αναμένει να λάβει αποζημίωση ύψους 18 εκατ. λιρών (περίπου \$25 εκατ.) εντός της τρέχουσας οικονομικής της χρήσης, λόγω του κλεισίματος του CFC στο Κάλγκαρι.

Παράλληλα, εκτιμά ότι το συγκεκριμένο κλείσιμο θα οδηγήσει σε μείωση εσόδων από τέλη (fee revenue) κατά 7 εκατ. λίρες στη χρήση 2025/2026.



• **REMY COINTREAU**
ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΠΤΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ
– ΞΕΧΩΡΙΣΑΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΧΑ

Μειωμένες κατά 1,9%, στα €735,4 εκατ. ήταν στο εννεάμηνο της χρήσης 2025/2026 οι πωλήσεις της Remy Cointreau σε οργανικό επίπεδο, ενώ σε δημοσιευμένη βάση η πτώση ήταν της τάξης του 6,6%, κυρίως λόγω αρνητικών συναλλαγματικών διαφορών σε δολάριο (-€20 εκατ.) και ρενμίμπι (-€11,8 εκατ.) Για ακόμα μία χρήση στην Ευρώπη, ξεχώρισαν από τους 3rd party distributors (3PD) η Ελλάδα (μαζί με Γερμανία και Ρουμανία) και το Metaxa (μαζί με το Cointreau).



Franck Marilly,
CEO, Remy
Cointreau

ΣΕ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟ ΠΛΑΝΟ
ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ

Το πλάνο μετασχηματισμού που ανακοινώθηκε στα τέλη του περασμένου Νοεμβρίου έχει τεθεί σε εφαρμογή από το ξεκίνημα του 2026 με το λανσάρισμα ενός διαγωνιστικού μοντέλου σε βάθος, με την συνδρομή εξωτερικού συμβούλου. Αυτή η πρωτοβουλία αναμένεται να τρέξει μέχρι τον Απρίλιο, με στόχο να δώσει στον όμιλο τη δυνατότητα να προσδιορίσει και να προτεραιοποιήσει άξονες δημιουργίας αξίας, πριν ξεκινήσει να τους υλοποιεί από το α' τρίμηνο της χρήσης 2026/2027.

DATA Εννεάμηνο (σε €εκατ.)

Πωλήσεις

2025/2026: 735,4

2024/2025: 787,8

Μεταβολή: -6,6% (-1,9% σε οργανική βάση)

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Σε ό,τι αφορά την κατηγορία του κονιάκ, οι πωλήσεις του γ' τριμήνου ενισχύθηκαν κατά 3,2% σε οργανική βάση, χάρη στο momentum στην περιοχή της Αμερικής για τέταρτο συνεχόμενο τρίμηνο. Οι πωλήσεις στην περιοχή APAC υποχώρησαν, με την Κίνα να παρουσιάζει προκλήσεις, ιδίως στον τομέα του high-end. Πάντως οι πωλήσεις στην Κίνα υποχώρησαν σε μεγάλο βαθμό λόγω του διαφορετικού timing της Κινέζικης Πρωτοχρονιάς. Τέλος, η περιοχή EMEA επέστρεψε στην ανάπτυξη, χάρη στην επιτυχία του Remy Martin VS στην Αφρική, την αξιοσημείωτη βελτίωση στην Ευρώπη και το συνεχιζόμενο momentum στο ταξιδιωτικό retail.

Λικέρ και ποτά εμφάνισαν βελτιωμένες πωλήσεις τριμήνου σε ποσοστό 2,8% σε οργανική βάση. Η περιοχή της Αμερικής κατέγραψε ρεκόρ ανάπτυξης πωλήσεων, οδηγούμενη από τα Cointreau και The Botanist. Στην πε-

ριοχή της EMEA ο όμιλος επανέκαμψε στις περισσότερες γεωγραφικές περιοχές, χάρη κυρίως στις επιδόσεις του Cointreau και του Metaxa. Τέλος, στην περιοχή APAC εμφάνισε περιορισμένη πτώση στις πωλήσεις της Κίνας και των υπόλοιπων ασιατικών αγορών.

Οι πωλήσεις ανά κατηγορία ποτών
DATA Εννεάμηνο (σε €εκατ.)

Κονιάκ

2025/2026: 450,4

2024/2025: 497,2

Μεταβολή: (9,4%)

Λικέρ & ποτά

2025/2026: 273,0

2024/2025: 274,2

Μεταβολή: (0,4%)

Partner brands

2025/2026: 12,0

2024/2025: 16,3

Μεταβολή: (26,8%)

GUIDANCE

Για το σύνολο της οικονομικής χρήσης 2025/2026 η διοίκηση της Remy αναμένει ότι οι οργανικές της πωλήσεις θα παραμείνουν σταθερές, είτε θα μειωθούν με χαμηλό μονοψήφιο ποσοστό.

Αναφορικά με τα λειτουργικά της κέρδη, αναμένει πτώση μεταξύ 10%-15%.

Η συνολική καθαρή επίδραση από την επιβολή των δασμών προσδιορίζεται στα επίπεδα των €25 εκατ. (εκ των οποίων €20 εκατ. στις ΗΠΑ και €5 εκατ. στην Κίνα)

Για τις συναλλαγματικές διαφορές ο όμιλος αναμένει αρνητική επίδραση:

- €50-€60 εκατ. στις πωλήσεις
- €25-€30 εκατ. στα λειτουργικά κέρδη

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr



Το **FNB SERVED DAILY.**
Food for thought... every day!

στην

ισμ

01 -04 Φεβρουαρίου

στην Κολωνία της Γερμανίας



Το Fnb Daily δίνει ξανά
το "παρών" στη σημαντικότερη
έκθεση sweets and snacks

Η ελληνική συμμετοχή,
το ενδιαφέρον των ξένων αγοραστών,
τα προϊόντα που ξεχωρίζουν παγκοσμίως,
οι προτιμήσεις των καταναλωτών

Ενημερωθείτε από τα ειδικά ένθετα
του Fnb Daily, με αναλύσεις,
συνεντεύξεις, έρευνες

Μεταδίδει η



Στέλλα Αυγουστάκη

ΜΕ ΤΗΝ
ΑΕΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY



**PROMO
SOLUTION**
EXHIBIT.CREATE.

• **ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ (ONS)**
ΜΕ ΔΑΤΑ ΑΠΟ ΤΑ ΤΑΜΕΙΑ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΑ
ΡΑΦΙΑ Ο ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΥ

Η Βρετανική Στατιστική Υπηρεσία (Office for National Statistics – ONS) ανακοίνωσε ότι σκοπεύει να προχωρήσει τον επόμενο μήνα σε αλλαγές στον τρόπο συλλογής των στοιχείων για τις τιμές των ειδών παντοπωλείου, αλλαγές που ενδέχεται να οδηγήσουν σε μια μικρή μείωση του πληθωρισμού.

ΧΡΗΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Τα τελευταία χρόνια, η ONS εργάζεται πάνω στη χρήση data απευθείας από τα ταμεία των super market — δεδομένων που καλύπτουν περισσότερα από ένα δισεκατομμύριο προϊόντα τον μήνα — αντί για τιμές που καταγράφονται χειροκίνητα από ράφια καταστημάτων ή από ιστοσελίδες.

Τα δεδομένα αυτά, τα οποία αντιπροσωπεύουν περίπου το ήμισυ των πωλήσεων ειδών παντοπωλείου στην Βρετανία, θα ενσωματωθούν πλέον στους επίσημους δεί-

κτες πληθωρισμού καταναλωτή (CPI) και πληθωρισμού λιανικών τιμών (RPI) από τα στοιχεία του Φεβρουαρίου και μετά, σύμφωνα με την ONS. Πολλές βρετανικές αλυσίδες super market επιφυλάσσουν τις μεγαλύτερες εκπτώσεις για πελάτες που εγγράφονται σε δωρεάν κάρτες πιστότητας, οι οποίες επιτρέπουν στους λιανοπωλητές να παρακολουθούν τις καταναλωτικές τους συνήθειες.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΔΑΤΑ

Αν τα νέα δεδομένα σάρωσης από τα ταμεία (scanner data) είχαν χρησιμοποιηθεί για την περίοδο από τον Ιανουάριο του 2019 έως τον Ιούνιο του 2025, θα είχαν μειώσει τον μέσο ετήσιο ρυθμό πληθωρισμού CPI κατά 0,03 ποσοστιαίες μονάδες και θα είχαν μεταβάλει το δημοσιευμένο ποσοστό σχεδόν κάθε μήνα κατά τουλάχιστον 0,1 ποσοστιαία μονά-

δα, ανέφερε η ONS.

Η επίδραση αυτής της αλλαγής φαίνεται να είναι μικρότερη για τις τιμές που συλλέχθηκαν κατά το α' εξάμηνο του 2025, σε σύγκριση με εκείνες της περιόδου 2022–2024, πρόσθεσε ο Hardie.

Η αύξηση του κόστους ζωής αποτελεί μείζον ζήτημα για τα βρετανικά νοικοκυριά από τον Φεβρουάριο του 2022, όταν η εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία οδήγησε σε εκτόξευση των λογαριασμών ενέργειας και συνέβαλε στην άνοδο των τιμών των τροφίμων.

Ο πληθωρισμός στην Βρετανία διαμορφώθηκε στο 3,4% τον Δεκέμβριο — το υψηλότερο επίπεδο μεταξύ των προηγμένων οικονομιών της Ομάδας των Επτά (G7) — αν και η Τράπεζα της Αγγλίας εκτιμά ότι θα επιστρέψει κοντά στον στόχο του 2% τον Απρίλιο ή τον Μάιο του τρέχοντος έτους.



• **ΒΙΚΟΣ**
ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΩΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ CGS SWIM-CUP

Το φυσικό μεταλλικό νερό Βίκος συμμετέχει ως χορηγός στο CGS Swim-Cup, με αγώνες κολύμβησης για παιδιά 8–12 ετών που διοργανώνει ο CGS Sport Club.

Η διοργάνωση θα πραγματοποιηθεί το Σάββατο 31 Ιανουαρίου στο Κλειστό Ολυμπιακό Κολυμβητήριο ΟΑΚΑ, με συμμετοχή αθλη-

τών από αναγνωρισμένα σωματεία της Κολυμβητική Ομοσπονδία Ελλάδος. Μέσα από τη χορηγία, το Βίκος υποστηρίζει τη σημασία της σωστής ενυδάτωσης και ενισχύει τα πρώτα βήματα των παιδιών στον αθλητισμό, προβάλλοντας αξίες όπως η προσπάθεια, ο σεβασμός, η συνέπεια και το ευ αγωνίζεσθαι.



• **L'ARTIGIANO**

ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΣΕ ΤΖΙΡΟ ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2025 - ΓΙΑΤΙ ΠΡΟΧΩΡΑ ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ

Χωρίς έντονες μεταβολές σε τζίρο και κερδοφορία έκλεισε το 2025 για την L'Artigiano, η οποία διατηρεί αμετάβλητο το δίκτυο των καταστημάτων της και προχωρά σε συγκρατημένες κινήσεις ανάπτυξης, δίνοντας προτεραιότητα στη λειτουργική συνέπεια και στο επίπεδο εξυπηρέτησης.

ΣΤΑΘΕΡΟ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Το δίκτυο της L'Artigiano αριθμεί συνολικά 23 καταστήματα, αριθμός που παραμένει σταθερός σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Μιλώντας στο Fnb Daily ο Επικεφαλής της εταιρείας, Χρήστος Βιτσικάνος, επιβεβαιώνει ότι δεν υπάρχει οργανωμένο πλάνο επέκτασης για το τρέχον έτος, χωρίς ωστόσο να αποκλείεται η αξιοποίηση μεμονωμένων ευκαιριών, εφόσον προκύψουν κατάλληλοι χώροι σε συγκεκριμένες περιοχές της Αθήνας ή της περιφέρειας, κυρίως μέσω συνεργασιών franchise.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ;

Ερωτηθείς για το ενδεχόμενο επέκτασης εκτός Ελλάδος ο ίδιος εξήγησε ότι τουλάχιστον για το άμεσο επόμενο διάστημα η L'Artigiano προσανατολίζεται στη διατήρη-



ση της υφιστάμενης δομής, στη σταθεροποίηση των οικονομικών της μεγεθών και στην προσεκτική αξιολόγηση κάθε νέας επενδυτικής κίνησης.

"Η επέκταση, τόσο εντός, όσο και εκτός Ελλάδας, παραμένει ανοικτή ως επιλογή, υπό την προϋπόθεση διαθεσιμότητας κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού και λειτουργικών προϋποθέσεων", ανέφερε.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Ακόμα, βασικός στόχος, όπως επισημαίνεται, παραμένει η υποστήριξη των καταστημάτων με έμφαση στην ποιότητα του προϊόντος και στο επίπεδο service, παρά η αριθμητική διεύρυνση του δικτύου.

Μιλώντας για την πορεία των προϊόντικών



Χρήστος Βιτσικάνος,
Επικεφαλής,
L'Artigiano

κατηγοριών ο κ. Βιτσικάνος ανέφερε ότι η συμμετοχή στο συνολικό μείγμα πωλήσεων της κατηγορίας των vegan προϊόντων παραμένει περιορισμένη, ενώ βασικός όγκος πωλήσεων εξακολουθεί να προέρχεται από τις κύριες κατηγορίες προϊόντων, όπως η πίτσα και τα ζυμαρικά, που αποτελούν το core business της εταιρείας.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• **PEPSICO**

ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ ΜΕ ΣΥΝΔΙΚΑΤΑ ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΠΟΛΥΣΕΩΝ

Τα ισπανικά εργατικά συνδικάτα UGT FICA και CCOO αντιτίθενται στα σχέδια της PepsiCo για τη μείωση του εργατικού δυναμικού της στη χώρα.

Σύμφωνα με ανακοίνωση της UGT FICA, η PepsiCo έχει κινήσει διαδικασία συλλογικών απολύσεων βάσει του Άρθρου 51 του Εργατικού Καταστατικού (Workers' Statute), η οποία θα επηρεάσει όλα τα γραφεία πωλήσεων της εταιρείας στην Ισπανία.

Όπως επισημαίνει το συνδικάτο, η PepsiCo ανέφερε ότι η συγκεκριμένη κίνηση αποτελεί συνέχεια προηγούμενου σχεδίου μείωσης προσωπικού, το οποίο βασίζεται σε τεχνικούς και οργανωτικούς λόγους.

ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Οι λόγοι συνδέονται με αλλαγή στο μοντέλο διανομής, η οποία περιλαμβάνει την αντι-

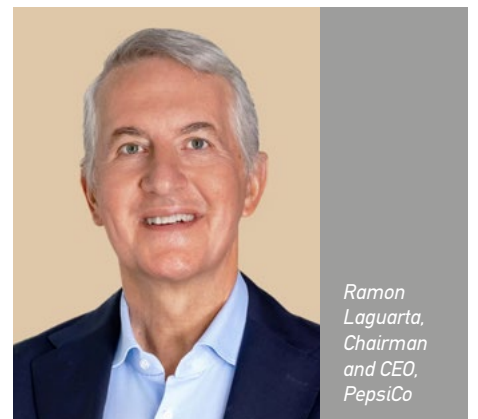
κατάσταση των άμεσων πωλήσεων από μοντέλο διανομής μέσω τρίτων (distributor model).

Βάσει της ισχύουσας νομοθεσίας, μετά την επίσημη κοινοποίηση του σχεδίου από την εταιρεία, οι διαπραγματεύσεις πρέπει να ξεκινήσουν εντός μέγιστης προθεσμίας επτά ημερών, εγκαινιάζοντας μια περίοδο διαβούλευσης έως 30 ημερών, κατά την οποία συνδικάτα και διοίκηση συζητούν τους όρους της διαδικασίας συλλογικών απολύσεων.

ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΣΥΝΔΙΚΑΤΩΝ

Η UGT FICA καταδίκασε το μέτρο, χαρακτηρίζοντάς το "δυσανάλογο και αδικαιολόγητο", προσθέτοντας ότι δεν επιλύει το πρόβλημα κερδοφορίας στο οποίο βασίζει η εταιρεία την απόφασή της.

Τα συνδικάτα υπογράμμισαν ότι δεσμεύονται να ελαχιστοποιήσουν τον αντίκτυπο της από-



Ramon Laguarda,
Chairman
and CEO,
PepsiCo

φασης, να αναζητήσουν εναλλακτικές λύσεις αντί των απολύσεων, όπως μετακινήσεις προσωπικού και εθελούσιες αποχωρήσεις, καθώς και να διασφαλίσουν τη μέγιστη δυνατή αποζημίωση για τους εργαζομένους. Παράλληλα, κάλεσαν την εταιρεία να επιδείξει διαφάνεια και λογοδοσία, ζητώντας τη δημιουργία απευθείας καναλιού επικοινωνίας, ώστε το σύνολο του προσωπικού να ενημερώνεται για κάθε συνάντηση και εξέλιξη της διαδικασίας.

• ΓΙΩΤΗΣ

ΥΛΟΠΟΙΗΣΕ ΚΑΙ ΤΟ 2025 ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΩΡΕΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ "ΘΡΕΦΟΥΜΕ ΜΕ ΑΓΑΠΗ"

Το 2025, η Γιώτης υλοποίησε το Πρόγραμμα Δωρεάς Τροφίμων "Θρέφουμε με αγάπη", με στόχο τη στήριξη της ελληνικής κοινωνίας και ευάλωτων ομάδων.

Στο πλαίσιο του προγράμματος, προσφέρθηκαν περισσότερες από 720.000 μερίδες τροφίμων και 10 τόνοι αλεύρων σε πάνω από 100 κοινωνικές οργανισμούς σε όλη τη χώρα, όπως κοινωνικά παντοπωλεία δήμων, ιδρύματα και μη κερδοσκοπικούς φορείς.

Η εταιρεία συνέχισε τη σταθερή συνεργασία με οργανισμούς κοινωνικής προσφοράς, παρέχοντας μηνιαίες δωρεές για την κάλυψη βασικών διατροφικών αναγκών, ενώ από το 2025 εντάχθηκαν επιπλέον φορείς στις τακτικές δωρεές. Παράλληλα, το πρόγραμμα περιλάμβανε και έκτακτες δωρεές σε περιπτώσεις απρόβλεπτων γεγονότων.



Η εταιρεία δηλώνει ότι θα συνεχίσει και το 2026 τη στήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων, διατηρώντας τη δέσμευσή της στην κοινωνική προσφορά.

• TUDOR HALL RESTAURANT

Ο CHEF KONSTANTIN FILIPPOU ΜΑΓΕΙΡΕΥΕΙ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Το βραβευμένο με αστέρι Michelin εστιατόριο Tudor Hall του Ξενοδοχείου King George υποδέχεται τον chef Konstantin Filippou, έναν από τους σημαντικότερους εκπροσώπους της σύγχρονης ευρωπαϊκής haute cuisine, την Κυριακή 8 Φεβρουαρίου 2026, στο πλαίσιο του Athens Gastronomic Forum.

TO MENU

Ο chef Filippou θα μαγειρέψει ένα μενού που περιλαμβάνει signature πιάτα από το ομώνυμο εστιατόριό του στην Βιέννη. Σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, "το μενού που έχει σχεδιάσει για τη συγκεκριμένη βραδιά αποτυπώνει την αυθεντική, υψηλής τεχνικής και καθαρότητας φιλοσοφία του και την τεχνική αρτιότητα της κουζίνας του, η οποία είναι επηρεασμένη από τις ελληνικές και αυστριακές του ρίζες".



Konstantin
Filippou

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

• **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ**

ΟΙ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΕΣ ΤΗΣ ΤΡ. ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΝΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΕΙ ΣΕ ΚΑΛΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ

Σε ένα σύνθετο παζλ εξελίσσονται οι συζητήσεις γύρω από το μέλλον των εργοστασίων ζάχαρης της Ελληνική Βιομηχανία Ζάχαρης (ΕΒΖ), καθώς όπως μαθαίνουμε οι τελευταίες εξελίξεις περιλαμβάνουν χρηματοοικονομικές εκκρεμότητες, θεσμικές εγκρίσεις και μεταβατικά σχήματα διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Τα ακίνητα της εταιρείας έχουν μεταφερθεί σε δύο εταιρείες ειδικού σκοπού που συστάθηκαν σε Βέροια και Σέρρες, στο πλαίσιο της ευρύτερης προσπάθειας της Τράπεζα Πειραιώς να ανακτήσει αξία από μη εξυπηρετούμενες απαιτήσεις. Πηγές της Τράπεζας Πειραιώς, μιλώντας στο FNB Daily τονίζουν ότι "η Τράπεζα κάνει ό,τι μπορεί προκειμένου να κρατήσει τα εργοστάσια σε καλή κατάσταση".

Ο ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ

Η Royal Sugar του Χρήστου Καραθανάση έχει αναλάβει από τις αρχές του 2020 τη διαχείριση των δύο εργοστασίων. Η συμφωνία προέβλεπε μίσθωση διάρκειας 28 μηνών με αποκλειστικό δικαίωμα εξαγοράς, έναντι τιμήματος €15,2 εκατ. για το Πλατύ και €10,8 εκατ. για τις Σέρρες. Ωστόσο, η πρακτική εφαρμογή του σχεδίου εξυγίανσης αποδείχθηκε πιο χρονοβόρα από τις αρχικές προβλέψεις με αποτέλεσμα η συνέχιση της επένδυσης να μην κριθεί βιώσιμη.

Κομβικό ρόλο στις καθυστερήσεις έπαιξαν διαδικασίες όπως η μετάταξη του μόνιμου προσωπικού, οι αδειοδοτήσεις των εγκαταστάσεων και η έγκριση του σχεδίου διάσωσης από τη Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Σύμφωνα με πηγές της αγο-

ράς, η συσσώρευση αυτών των εκκρεμοτήτων μετέθεσε χρονικά την επανεκκίνηση της παραγωγικής δραστηριότητας, παρά το γεγονός ότι είχε προβλεφθεί επανέναρξη εντός της τρίτης χρήσης του πλάνου.

Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Υπενθυμίζεται ότι η Royal Sugar είχε καταβάλει μηνιαίως πάνω από €20 χιλ. για ενοίκια των δύο μονάδων και επιπλέον περίπου €20 χιλ. για έξοδα φύλαξης, εργοδοτικές και ασφαλιστικές υποχρεώσεις. Σε ορίζοντα τριετίας, οι επενδύσεις για την αναβάθμιση του μηχανολογικού εξοπλισμού στις Σέρρες ξεπέρασαν τα €3 εκατ., ενώ τα συνολικά μισθώματα που έχουν καταβληθεί ήταν πάνω από €1,5 εκατ. Ο επικεφαλής της Royal Sugar, Χρήστος Καραθανάσης, έχει καταστήσει σαφές μιλώντας και παλαιότερα στο FNB Daily ότι χωρίς μακροχρόνια μίσθωση ή οριστική μεταβίβαση των εργοστασίων, η συνέχιση της επένδυσης δεν είναι βιώσιμη. Είχε ακόμα επισημάνει, ότι ο αρχικός σχεδιασμός προέβλεπε τη χρήση του εργοστασίου στο Πλατύ ως κέντρου συσκευασίας και των Σερρών ως βασικής μονάδας παραγωγής, δεδομένης της καλύτερης κατάστασης του εξοπλισμού. Η αδυναμία υλοποίησης αυτού του σχήματος στερεί, κατά τον ίδιο, όπως ανέφερε από την εγχώρια αγορά τη δυνατότητα επανεκκίνησης της τευτοκαλλιέργειας και της παραγωγής ζάχαρης.

Σε νέα επικοινωνία που είχε το FNB Daily με τον κ. Καραθανάση ο ίδιος αναφέρει στο FNB Daily πως "δύο εταιρείες ειδικού σκοπού έχουν αναλάβει τα εργοστάσια" και πως εκεί-

νος έχει αποχωρήσει από την επένδυση. "Το θέμα πρέπει να προχωρήσει και θα πάμε κατά πάντως υπευθύνου. Έχουν γίνει ορισμένα δικαστήρια, θα γίνει ακόμα ένα τον Μάιο στην Θεσσαλονίκη", συμπληρώνοντας πως "είναι μια υπόθεση που θα τραβήξει χρόνια".

Η ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΜΕ ΤΗΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΒΖ

Αξίζει να αναφέρουμε ότι πριν ένα μήνα το Τριμελές Εφετείο Κακουργημάτων Θεσσαλονίκης αθώωσε πλήρως τους εμπλεκόμενους στην υπόθεση της Ελληνική Βιομηχανία Ζάχαρης, βάζοντας τέλος σε μια δικαστική εκκρεμότητα που αφορούσε πρώην προέδρους, διευθυντικά στελέχη (περίοδος 2007–2015) και εκπροσώπους συνεργαζόμενων εταιρειών. Η υπόθεση είχε φτάσει στη Δικαιοσύνη το 2016, μετά από μήνυση της τότε διοίκησης για οικονομικές και διαχειριστικές ατασθαλίες προηγούμενων ετών. Το δικαστήριο, υιοθετώντας την εισαγγελική πρόταση, έκρινε ότι δεν στοιχειοθετείται ποινική ευθύνη, καθώς δεν αποδείχθηκε συναυτουργία ούτε παραβίαση των κανόνων επιμελούς διαχείρισης. Αντίθετα, αναγνωρίστηκε ότι έγιναν προσπάθειες περιορισμού μιας ζημιάς που θεωρήθηκε μη διαχειρίσιμη. Καθοριστικός παράγοντας κρίθηκαν και οι περιορισμοί της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην παραγωγή ζάχαρης, οι οποίοι επιβάρυναν σοβαρά τη βιωσιμότητα της εταιρείας και συνέβαλαν στην οικονομική της κατάρρευση.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



• **MARKS & SPENCER**

ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΟ ΒΡΕΤΑΝΙΚΟ ΚΟΤΟΠΟΥΛΟ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ £36 ΕΚΑΤ.

Η βρετανική αλυσίδα λιανεμπορίου Marks & Spencer αυξάνει κατά 1/3 τις επενδύσεις της στη βρετανική πτηνοτροφία, φτάνοντας τις £36 εκατ. (περίπου €41,5 εκατ.), ως αποτέλεσμα της αυξημένης δημοφιλίας της σειράς κοτόπουλου "Remarksable Value".

Προϊόντα όπως τα Oakham Gold κοτόπουλα (μπούτια, κοπανάνια και φτερούγες) κατέγραψαν άνοδο πωλήσεων έως και 21,4% σε ετήσια βάση, σύμφωνα με την εταιρεία.

Η ενίσχυση των πωλήσεων στα προϊόντα πουλερικών εντάσσεται σε μια ευρύτερη αύξηση 20% στις value σειρές της Marks & Spencer, στις οποίες περιλαμβάνονται οι "Remarksable Value", "Dropped & Locked" και "Bigger Pack, Better Value".

ΣΤΟΧΟΣ

Σύμφωνα με την Marks & Spencer, η επέκταση αυτή προϋποθέτει την ένταξη περισσότερων φαρμών Oakham Gold στην παραγωγή, καθώς και την ανάπτυξη νέων εγκαταστάσεων εκτροφής και αναπαραγωγής.

Η εταιρεία παραμένει ο μοναδικός λιανέμπορος στο Ηνωμένο Βασίλειο που διαθέτει 100% φρέσκο κοτόπουλο πιστοποιημένο με RSPCA Assured.



Stuart Machin,
CEO, Marks & Spencer

Η αποκλειστική σειρά Oakham Gold περιλαμβάνει κοτόπουλα αργής εκτροφής, τα οποία τρέφονται με πολυδημητριακή διατροφή και διαθέτουν 20% περισσότερο χώρο για να κινούνται ελεύθερα, γεγονός που οδηγεί σε πιο ζουμερό και γευστικό κρέας.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η επέκταση αυτή ευθυγραμμίζεται με το πρόγραμμα βιωσιμότητας Plan A της Marks & Spencer, το οποίο στηρίζει αναγεννητικές γεωργικές πρακτικές, με στόχο τη βελτίωση

της υγείας του εδάφους, την ενίσχυση της βιοποικιλότητας και την αναβάθμιση της ευζωίας των ζώων.

Η εταιρεία συνεχίζει να προμηθεύεται 100% βρετανικής προέλευσης προϊόντα σε βασικές κατηγορίες, όπως το κοτόπουλο, το βοδινό, το χοιρινό και το γάλα.

Η αύξηση του αριθμού των πτηνών θα ανεβάσει τις ετήσιες ανάγκες της εταιρείας σε σιτάρι από 25.000 σε 30.000 τόνους, ποσότητα που θα προέρχεται από τη νοτιοδυτική Αγγλία και την Σκωτία.

• Debrief •

ΡΕ ΜΑΝΙΑ ΜΕ ΤΑ ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ

Λίγο πριν το τέλος της περασμένης χρονιάς συζητούσαμε για τη μεγαλύτερη, ever, αμοιβή CEO. Συγκεκριμένα, τις 12 δόσεις μετοχών που θα χορηγηθούν στον Elon Musk εάν η Tesla πετύχει συγκεκριμένα – δύσκολα – ορόσημα κατά την επόμενη δεκαετία. Η συνολική αξία υπολογίζεται περίπου στο \$1 τρις.

Ο συνδυασμός των λέξεων "τρισεκατομμύριο" και "Elon Musk" επανήλθαν στο προσκήνιο από προχθές. Σύμφωνα με τους Financial Times, η SpaceX, εξετάζει το ενδεχόμενο αρχικής δημόσιας προσφοράς στα μέσα Ιουνίου, με στόχο να συγκεντρώσει έως και \$50 δισ. και αποτίμηση περίπου \$1,5 τρις.

Αν όλα εξελιχθούν κατά αυτόν τον τρόπο, θα πρόκειται για τη μεγαλύτερη IPO στην ιστορία, ξεπερνώντας εκείνη της Saudi Aramco το 2019, όταν συγκέντρωσε \$29 δισ., αν και για μεγαλύτερη συνολική απο-

τίμηση, \$1,7 τρις.

Ας δούμε, όμως, τί έχει κάνει η SpaceX. Σύμφωνα με [με ανάλυση του Center for Strategic and International Studies του 2022](#), τα διαστημικά λεωφορεία της NASA, τα οποία αποσύρθηκαν το 2011, κόστιζαν κατά μέσο όρο \$1,6 δισ. ανά πτήση ή σχεδόν \$30 χιλ. δολάρια ανά λίβρα ωφέλιμου φορτίου (σε δολάρια του 2021) για να φτάσουν σε χαμηλή τροχιά γύρω από τη Γη. Το κόστος των ρωσικών Soyuz, κινείτο μεταξύ \$53 εκατ. και \$225 εκατ. ανά εκτόξευση, δηλαδή κάτι περισσότερο από \$8 χιλ. ανά λίβρα. [Το 2022 η SpaceX χρέωνε περίπου \\$62 εκατ. ανά εκτόξευση ή περίπου \\$1.200 δολάρια ανά λίβρα ωφέλιμου φορτίου.](#)

Τα πράγματα για την άλλη δραστηριότητα της SpaceX, το Starlink, έχουν ως εξής. Οι πρώτοι δορυφόροι Starlink τέθηκαν σε τροχιά το 2019. [Σήμερα περί-](#)

[που 9.400](#) τριγυρνούν πάνω από τα κεφάλια μας, 24/7/365, αντιπροσωπεύοντας το 65% όλων των ενεργών δορυφόρων γύρω από την Γη. Η υπηρεσία είναι διαθέσιμη σε πάνω από 150 χώρες, διαθέτοντας περισσότερους από 9 εκατομμύρια ενεργούς πελάτες.

Όπως και στην περίπτωση της αμοιβής του Musk, έτσι και τώρα τα νούμερα ζαλίζουν. Το τί θα γράψει το ταμπλό σε ενδεχόμενη IPO της SpaceX θα το αποφασίσουν οι ενδιαφερόμενοι, δηλαδή οι επενδυτές. Όπως και να 'χει η SpaceX είναι μια "ειδική" περίπτωση, αφού πρόκειται για τον πρώτο ιδιώτη με τόσο μεγάλο αποτύπωμα στη διαστημική εμπορική δραστηριότητα, αποδεικνύοντας ότι το διάστημα δεν αποτελεί μονοπώλιο κρατών και μάλιστα ισχυρών.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• ΤΣΙΛΙΛΗ TERRIES

ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΑΣΥΡΤΙΚΟ ΦΕΤΟΣ – ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΚΑΙ ΠΑΛΑΙΩΜΕΝΟ ΤΣΙΠΟΥΡΟ

Στη διεύρυνση της γκάμας των κρασιών της με την προσθήκη ενός Βιολογικού Ασύρτικού θα προχωρήσει φέτος η Tsililis Terres, οινοποιία-αποσταγματοποιία που δημιούργησε και διαχειρίζεται η Ιωάννα Τσιλιλή, με την ενεργή συμβολή του πατέρα της, Μάκη, μετά τη αποχώρησή τους (το 2021) από τη γνωστή αποσταγματοποιεία.

ΙΔΙΟΚΤΗΤΟΙ ΑΜΠΕΛΩΝΕΣ 60 ΣΤΡΕΜΜΑΤΩΝ

Όπως εξηγεί στο FNB Daily ο Μάκης Τσιλιλής (σ.σ. διατηρεί μετοχές αλλά δεν συμμετέχει παρά μόνο τύποις στην διοίκηση της πάλαι ποτέ οικογενειακής εταιρείας που πλέον διαχειρίζεται ο αδερφός του, Κώστας), η Tsililis Terres που εδρεύει στα Μετέωρα διαθέτει ήδη δύο σειρές κρασιών, την βιολογική Edenia και τη συμβατική ΙΩ με πώμα Stelvin, με την πρώτη ύλη να προέρχεται από ιδι-



Μάκης Τσιλιλής, συνιδιοκτήτης, Tsililis Terres

όκτους αμπελώνες 60 στρεμμάτων. Αμφότερες τοποθετούνται στο πάνω ράφι της αγοράς σε όρους τόσο ποιότητας, όσο και τιμής, με μια περιορισμένη παραγωγή της τάξης των 25.000 φιαλών ετησίως. Η πρώτη περιλαμβάνει την Edenia Bella (Μαλαγουζιά-Ασύρτικο), την Edenia Fuia (αρχικά Με Λημνιώνα-Syrah αλλά πλέον με Λημνιώνα και Ζαλοβίτικο, "μια ποικιλία που δεν έχει κανείς άλλος", όπως αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Τσιλιλής), την Edena Luna (100% Λημνιώνα) και την ακόμα πιο premium Edena Igla (Λημνιώνα-

Ξινόμαυρο). Η βιολογική σειρά ΙΩ περιλαμβάνει ένα ροζέ (Ξινόμαυρο- Λημνιώνα- Syrah) κι ένα λευκό (Ασύρτικο).

"ΟΧΙ ΑΚΟΜΑ ΕΝΑ ΤΣΙΠΟΥΡΟ ΑΠΟ ΜΟΣΧΑΤΟ"

Πέραν των κρασιών, στο portfolio έχει προστεθεί από τον Μάρτιο του 2025 και το τσίπουρο "Του Μακι" από Λημνιώνα, Ασύρτικο, Μαλαγουζιά και Ξινόμαυρο. "Θέλαμε να διαφοροποιηθούμε και να μη λανσάρουμε ένα ακόμα τσίπουρο από Μοσχάτο", τονίζει ο κ. Τσιλιλής, εξηγώντας ότι η πολύ προσεγμένη συσκευασία δίνει εξαρχής το μήνυμα στον καταναλωτή. Στα σχέδια του ίδιου και της Ιωάννας Τσιλιλή είναι να κυκλοφορήσει εν ευθέτω χρόνω και παλαιωμένο τσίπουρο.

Σημειώνεται ότι η διανομή γίνεται μέσω της εταιρείας Mr Vertigo-Ιωάννης Σιγανός σε Αθήνα, Βόρεια Ελλάδα αλλά και Κρήτη ενώ έχουν γίνει και κάποιες εξαγωγές στο Μεξικό.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

Business Maker

ΠΟΙΑ SUPER MARKET ΕΠΙΛΕΓΟΥΝ ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ – ΠΟΣΕΣ ΦΟΡΕΣ ΨΩΝΙΖΟΥΝ ΤΟ ΜΗΝΑ

Πιο σταθερός, αλλά όχι... απόλυτα πιστός. Πιο προβλέψιμος στις συνήθειες, αλλά με ανοικτά τα ραντάρ του για εναλλακτικές επιλογές. Αυτό προκύπτει από τα ευρήματα της 21ης ετήσια έρευνας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών για την καταναλωτική συμπεριφορά στα super market, η οποία έρχεται να αποτυπώσει τη νέα ψυχολογία του Έλληνα καταναλωτή. Είναι ενδεικτικό ότι το 53% των ερωτηθέντων δηλώνει ότι ψωνίζει σταθερά από ένα super market. Πρόκειται για μια ένδειξη εμπιστοσύνης του νοικοκυριού προς την αλυσίδα, που επιλέγει για τις αγορές του, η οποία

χτίζεται συνήθως πάνω στη σχέση τιμής-ποιότητας και στη συνέπεια των προσφορών. Την ίδια στιγμή, όμως, σχεδόν οι μισοί καταναλωτές (47%) παραδέχονται ότι διατηρούν περισσότερες από μία επιλογές στο καλάθι των συνηθειών τους, αξιοποιώντας τον ανταγωνισμό και κυνηγώντας ευκαιρίες. Η συχνότητα των αγορών αποτυπώνει επίσης μια αγορά σε σχετική ισορροπία. Οι καταναλωτές επισκέπτονται τα super market κατά μέσο όρο 5,8 φορές τον μήνα, με τη χρυσή τομή να είναι οι τέσσερις επισκέψεις. Ακόμη πιο αποκαλυπτικά είναι τα κρι-

τήρια επιλογής καταστήματος. Οι τιμές και οι προσφορές παραμένουν στην κορυφή των προτεραιοτήτων, επιβεβαιώνοντας ότι η ακρίβεια εξακολουθεί να καθορίζει αποφάσεις. Ακολουθούν, όμως, πολύ κοντά, η ποιότητα των προϊόντων και η εύκολη πρόσβαση, δείχνοντας ότι ο καταναλωτής δεν επιλέγει πια αποκλειστικά με βάση το φθηνότερο ράφι. Το συμπέρασμα; Το super market καλείται πλέον να ισορροπήσει ανάμεσα στην ανταγωνιστική τιμή και στη συνολική εμπειρία. Και όσοι το καταφέρνουν, κερδίζουν όχι απλώς επισκέψεις, αλλά σταθερούς πελάτες...

ΠΩΣ ΜΟΙΡΑΖΟΥΝ ΤΟ ΒΑΡΟΣ ΤΩΝ ΔΑΣΜΩΝ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΙΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

Μετά τη συμφωνία για την επιβολή δασμών στις εισαγωγές ευρωπαϊκών προϊόντων, οι ελληνικές εταιρείες τροφίμων – και όχι μόνο –, που εξάγουν στις ΗΠΑ, μπήκαν άμεσα σε κύκλο επαναδιαπραγμάτευσης με τους συνεργάτες τους στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού. Οι συζητήσεις ήταν αναπόφευκτες και το διακύβευμα σαφές: Πώς θα απορροφηθεί το νέο κόστος χωρίς να πιναχθούν στον αέρα οι εμπορικές σχέσεις.

Το ζητούμενο είναι ο επιμερισμός των δασμών. Κανείς δεν μπορεί – και κανείς δεν θέλει – να σηκώσει μόνος του το βάρος. Έτσι, κατέληξαν στον εξής συμβιβασμό: Ένα μέρος να επιβαρύνει τον Έλληνα εξαγωγέα, ένα άλλο τον τοπικό διανομέα ή συνεργάτη στις ΗΠΑ και το υπόλοιπο, αναγκαστικά, να περάσει στην τελική τιμή. Δεν είναι τυχαίο ότι, ήδη, καταγράφεται δυσσάρεσκεια στους Αμερικανούς καταναλωτές,

που βλέπουν τα τρόφιμα να ακριβαίνουν. Αν και τα περιθώρια κέρδους των εξαγωγέων πιέζονται αισθητά, εντούτοις, αυτή τη στιγμή, κανείς δεν σκέφτεται να εγκαταλείψει. Τουλάχιστον από όσους έχουν μια διακριτική παρουσία. Η αμερικανική αγορά είναι... πολύ μεγάλη και δυναμική για να την αγνοήσεις. Προς το παρόν, τα συμβόλαια παραμένουν ενεργά και εξυπηρετούνται κανονικά, έστω και με μειωμένες αποδόσεις.

Business Insight

ΤΑ ΡΕΚΟΡ ΤΗΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΔΙΑ ΧΕΙΡΟΣ ΜΕΓΑΛΟΥ ΚΑΙ ΤΟ CMD ΤΟΥ ΜΑΡΤΙΟΥ

Τελευταία συνεδρίαση εβδομάδας και Ιανουαρίου η σημερινή. Κατά γενική εκτίμηση, **θεαματική η εκκίνηση του 2026 στο Χρηματιστήριο Αθηνών με οδηγό τον τραπεζικό κλάδο** και συνοδηγό συγκεκριμένα blue chips.

Άνοδος σχεδόν 20% για τον τραπεζικό κλάδο, δεκαπλάσια του ευρωπαϊκού μέσου όρου, καθώς ο **Δείκτης Τραπεζών ενισχύθηκε 19,3% (τιμές 29/1) έναντι 1,93% του EuroStoxx Banks**. Υπεραπόδοση που ήλθε από την **διψήφια θετική μεταβολή και των τεσσάρων μετοχών των συστημικών τραπεζών, με την Πειραιώς να καταγράφει τη μεγαλύτερη**. Έως τα €8,99 οι εντολές αγοράς στη χθεσινή συνεδρίαση, με αποτέλεσμα το **+26,73% για τη μετοχή, από την αρχή του 2026**. Απόρροια αυτής της ισχυρής αντίδρασης η μεγέθυνση- σε όρους χρηματιστηριακής αξίας- της Πειραιώς **στα €10,8 δισ**. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη αποτίμηση που φτάνει η Τράπεζα Πειραιώς, θυμίζοντας πως στην αρχή του ανοδικού κύκλου της αγοράς (και των τραπεζών) ήταν μικρότερη και από το 1/5 της τρέχουσας. Εντυπωσιακή μεταβολή, σε όρους κεφαλαιοποίησης αναγώνοντας την τράπεζα στην 4η θέση της σχετικής κατάταξης-μετά τις Coca Cola HBC, Eurobank, Εθνικής- και **σχεδόν €1,2 δισ. μεγαλύτερη της Alpha Bank (σ.σ. στα €9,446 δισ.)**.

Επί της ουσίας η ομολογουμένως εντυπωσιακή μεγέθυνση πιστώνεται στην αποτελεσματικότητα της διοίκησης, τη μεθοδική δουλειά που επιτελείται από το

team Μεγάλου. Χρήσιμη θεωρώ η συνοπτική αναδρομή, καθώς η ανάληψη της διοίκησης από τον έμπειρο τραπεζίτη έγινε Μάρτιο του 2017, με το όνομα του να κλειδώνει την ημέρα των γενεθλίων του (9/3). Τότε είχε ειπωθεί ότι η λύση Μεγάλου ήταν η βέλτιστη για να βγει από το αδιέξοδο ο τραπεζικός όμιλος (σ.σ. παρέμενε ακέφαλος από το τέλος Ιανουαρίου, μετά την αποχώρηση Άνθιμου Θωμόπουλου). Υπενθύμιση απαραίτητη για να έχει κάποιος το μέγεθος του εγχειρήματος ολικής επαναφοράς, σταδιακά στην τρέχουσα κατάσταση.

Εξ' αρχής, έμφαση δόθηκε στον ψηφιακό μετασχηματισμό, στην ενίσχυση του ανταγωνισμού και με neobanks (Snappi), την εδραίωση της ιδιωτικής επενδυτικής (ενδεικτική η απόκτηση της Iolcus Investments/ Αχιλλέας Κοντογούρης), την άνοδο της Piraeus Securities στην 1η θέση του κλάδου (υπό τον Κώστα Ξένο), την εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής, ακόμη και **πρόσφατα με την συμφωνία της ΕΤΕπ κίνηση-ορόσημο ύψους €100 εκατ. που αποτελεί την πρώτη χρηματοδότηση στην Ελλάδα αποκλειστικά για τον τομέα της άμυνας και ασφάλειας**. Από αυτή την άποψη η δημιουργία αποτίμησης €10,8 δισ. είναι μέρος μίας διδρομής και όχι το καταληκτικό στάδιο, καθώς οι βλέψεις του επικεφαλής του ομίλου είναι για σημαντικά υψηλότερα. Προς τούτο, **στα κεντρικά ετοιμάζονται για το...σαφάρι παρουσιάσεων σε ξένους διαχειριστές**, με τα πρώτα ορόσημα να έχουν προγραμματιστεί για τον Μάρ-

τιο. Ξεκινώντας από το **Λονδίνο, όπου θα πραγματοποιηθεί το Capital Market Day της Πειραιώς**. Ακολουθούν το **22ο Χρηματοοικονομικό Συνέδριο της Morgan Stanley, 17-19 Μαρτίου**, πάλι στην αγγλική πρωτεύουσα και **τέλος Μαρτίου-αρχές Απριλίου, 31/3-1/4, το road show της Wood & Co στην Νέα Υόρκη**.

Στο CMD του Λονδίνου η διοίκηση θα παρουσιάσει για πρώτη φορά το νέο της asset - την Εθνική ΕΓΑ - το νέο τριετές business plan καθώς και τα πλάνα για την Snappi.

Ως προς τα μέγεθ 2025, συνεκτιμάται ότι **στο εννεάμηνο η τράπεζα πέτυχε την καλύτερη επίδοση όσον αφορά στην πιστωτική επέκταση**. Εξέλιξη που οδήγησε σε **αναβάθμιση του στόχου στα €3,5 δισ. (από €3 δισ.) και την απόδοση ιδίων κεφαλαίων στο 15% (από 14%)** ενώ προχώρησε σε αναπροσαρμογή του στόχου για τα δάνεια.

Κεντρικό σημείο των εξελίξεων για την Πειραιώς στο εννεάμηνο αποτέλεσαν **τα υπό διαχείριση κεφάλαια πελατών που αυξήθηκαν κατά 30% ετησίως στα €14,3 δισ.**, υπερβαίνοντας τον ετήσιο στόχο για επίπεδο άνω των €13,5 δισ. Για τον CEO του ομίλου, ο στόχος για €1,9 δισ. έσοδα από τόκους είναι εξασφαλισμένος και έχει περιθώριο βελτίωσης. Επίσης **στόχος είναι η διανομή του 50% των κερδών στους μετόχους (περί τα €550 εκατ.)** ενώ από τον Οκτώβριο ξεκίνησε το πρόγραμμα επαναγοράς μετοχών ύψους €100 εκατ., στο πλαίσιο ενδιάμεσης διανομής για το 2025.



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**

• **NESPRESSO**
ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ 40 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΟΝ ΧΩΡΟ ΤΟΥ ΚΑΦΕ

Η Nespresso συμπληρώνει 40 χρόνια παρουσίας στον χώρο του καφέ, από το 1986 έως σήμερα. Στο διάστημα αυτό έχει αναπτύξει ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο προϊόντων, εστιάζοντας στην ποιότητα, την τεχνολογία και την εξέλιξη των χαρμανιών της. Με αφορμή την επέτειο, παρουσιάζει ξανά επιλεγμένες εμβληματικές ποικιλίες της σειράς Ispirazione, καθώς και καθιερωμένους και νεότερους καφέδες για διαφορετικά συστήματα μηχανών. Παράλληλα, λανσάρει επετειακά αξεσουάρ και επαναβεβαιώνει τη δέσμευσή της για σταθερή εμπειρία καφέ στην καθημερινή κατανάλωση.



SECRETRECIPE

Πού ψάχνει ακίνητα ο Σκλαβενίτης στην Αττική

Με στόχο να καλύψει τις ανάγκες εξυπηρέτησης της αυξημένης ζήτησης από το e-shop και να μειώσει το σχετικό κόστος, η αλυσίδα super market, Σκλαβενίτης, αναζητά ακίνητα στον νομό Αττικής, ώστε να δημιουργήσει χώρους εξυπηρέτησης των ηλεκτρονικών παραγγελιών. Σύμφωνα με την εταιρεία, τα ακίνητα αυτά πρέπει να έχουν τις ακόλουθες προδιαγραφές:

- Επιφάνεια: 1.000 – 2.000 τ.μ.
- Όροφος: Ισόγειο
- Ανεξάρτητη ράμπα τροφοδοσίας ή ξεχωριστή είσοδο-έξοδο για παραλαβές
- Χώρος στάθμευσης: 200 - 300 τ.μ.
- Περιοχές ενδιαφέροντος: Προτίμηση σε πυκνοκατοικημένους Δήμους της Αττικής με ταχεία οικιστική ανάπτυξη
- Εύκολη πρόσβαση, κοντά σε βασικούς οδικούς άξονες ή οδούς ταχείας κυκλοφορίας

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αποστείλουν email στο real.estate@sklavenitis.com.

Editorial

Απόδραση από τον λαϊκισμό

Ξεκαθαρίζω το εξής: Ναι, η καθημερινότητα είναι δύσκολη για πολλούς, δυσκολότερη για ακόμα περισσότερους. Ναι, συμβάντα, όπως δυστυχίματα σε εργοστάσια, δρόμους κλπ επηρεάζουν πολύ την ψυχολογία του κόσμου. Ναι, είναι δουλειά των media να αναδεικνύουν γεγονότα και καταστάσεις. Από την άλλη πλευρά, όμως, όλα έχουν και ένα όριο. Και η διαχείριση τέτοιων καταστάσεων, όπως και πιο απλών καθημερινών, είναι ιδιαίτερη και απαιτεί ψυχραιμία. Και όχι λαϊκισμό. Θα μου πείτε, τί ψάχνω στην ελληνική πραγματικότητα... Δίκιο έχετε. Αλλά πρέπει να καταλάβουν και οι παρουσιαστές πρωινών ραδιοφωνικών εκπομπών, για παράδειγμα, ότι αναφορές, του τύπου, "δεν υπάρχει τίποτα θετικό μέχρι σήμερα στον Ιανουάριο", ή "όλοι είμαστε χάλια με αυτά, που συμβαίνουν" και "πώς να χαμογελάσεις και να περάσεις κάπου καλά", μόνο καλό δεν κάνουν. Αφήνω τα καθημερινά σχόλια για την κίνηση, του τύπου, "πωωωπωωωωω, πάλι parking ο Κηφισός", ή "Μα-ραθώνα - Αγία Παρασκευή, σε βλέπω να φτάνεις σε τρεις ώρες". Πρόσοχή! Δεν λέω να μην αναδεικνύουμε και να μην ασκούμε κριτική για τα όποια προβλήματα.

Το αντίθετο! Άλλωστε, όσοι διαβάζετε αυτή τη στήλη, γνωρίζετε τις απόψεις μου και την προσέγγισή μου στα όποια θέματα. Από αυτό, όμως, το σημείο, μέχρι να ανακυκλώνουμε τη μιζέρια και να ενισχύουμε τη μεμψιμοιρία σε καθημερινή βάση, υπάρχει τεράστια απόσταση. Διότι, με αυτό τον τρόπο, οι λαϊκιστές των media πυροβολούν τα ίδια τους τα πόδια. Διότι, το να ενισχύεις το κακό mood στη μερίδα του κόσμου, που δεν μπορεί να διαχειριστεί με ευκολία τα δύσκολα της καθημερινότητας, αλλά και δυσάρεστα γεγονότα, ενισχύεις την πιθανότητα ψυχολογικών και ψυχοσωματικών προβλημάτων και την απροθυμία κατανάλωσης. Με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για τη συνολική διαφημιστική δαπάνη. Κυνισμός; Ρεαλισμό θα τον χαρακτηρίζα. Πείτε το όπως θέλετε. Αλλά προσεγγίσεις, όπως οι παραπάνω δεν βοηθούν κανέναν: Πολίτες, επιχειρήσεις, κράτος. Αντίθετα, η σωστή κριτική, με επιχειρήματα, αποδείξεις και χωρίς λαϊκισμούς, και η ταυτόχρονη προσέγγιση απόδρασης από την καθημερινότητα - αλλά όχι αγνόησης αυτής - είναι το καλύτερο δυνατό μείγμα. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr