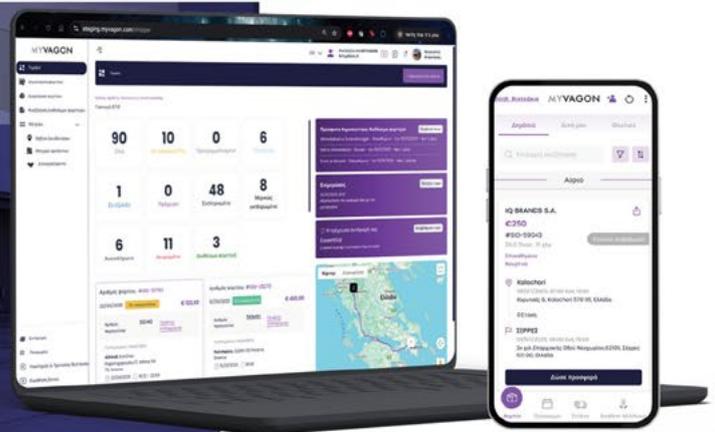


MOVE DIFFERENT.

50 χρόνια τηλεφωνημάτων τελειώνουν σήμερα.

MYVAGON

Η 1η ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ
ΦΟΡΤΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



Ψηφιοποίησε την δρομολόγησή σου.

Βρες φορτηγά. » Εξοικονόμησε χρόνο. » Παρακολούθησε τα πάντα.

Μία πλατφόρμα.
Όλοι οι μεταφορείς σου.



Εσύ
στο κέντρο

Αυτή είναι η
MYVAGON

ΤΑΛΑΙΠΩΡΙΑ
Ή ΠΡΟΟΔΟΣ
—ΕΣΥ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙΣ.

- » Ο παλιός τρόπος δουλεύει ακόμα ... αν σου αρέσει να ταλαιπωρείσαι.
- » Ή μπορείς επιτέλους να αρχίσεις να κινείσαι διαφορετικά. Πιο έξυπνα.

Κάνε εγγραφή δωρεάν στο [MYVAGON.com](https://www.myvagon.com) και ξεκίνα τώρα.



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 27 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2279



• ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΧΥΜΟΙ vs ΕΑΣ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ

Η καταγγελία Θεοδωρόπουλου για αθέμιτο ανταγωνισμό και παραπλάνηση καταναλωτών
- Τί απαντά ο ΕΦΕΤ στο Fnb Daily



• ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ

Πού βάζει τον φετινό πήχη για πωλήσεις και EBITDA
- Πότε ολοκληρώνονται οι επενδύσεις σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα



• MARKET IN

Το δεύτερο... χτύπημα στην Μύκονο και η συνεχιζόμενη κόντρα των αδερφών Ράμμου



• 3P SALADS

Πέντε νέοι κωδικοί για street food
- Μπήκε και η Ολλανδία στην εξαγωγική λίστα

Editorial
Μακριά από εμάς

Debrief
Το αναπόφευκτο;

Business Maker

- Τί κρύβουν οι μετακομίσεις καταστημάτων super market
- Το θρίλερ της Avramar και η στάση των τραπεζών

SecretRecipe

Του χάριζαν γάιδαρο...

Business Insight

Η δήλωση-αίνιγμα Φέκκα και το αρόδου Greek του shipping για το Euronext Athens

LIMITED EDITION

ΧΟΡΙΑΤΙΚΗ ΚΟΤΟΠΙΤΑ



Για περιορισμένες εμφανίσεις!



E-ORDER
www.gregorys.gr



gregorys.gr gregorysgr gregorysgr



Download app!

Γρηγόρης

• ΙΤΑΛΙΑ

ΟΙ 10 ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΟΙ RETAILERS ΤΟ 2025 - ΟΡΙΑΚΑ ΠΑΝΩ ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Έναν από τους πιο ανταγωνιστικούς κλάδους λιανεμπορίου στην Ευρώπη διαθέτει η Ιταλία, με διεθνείς παίκτες να ανταγωνίζονται ευθέως πολυάριθμους συνεταιριστικούς ομίλους λιανικής.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Istat, οι πωλήσεις του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων αυξήθηκαν πέρυσι κατά 0,6%, με τις ηλεκτρονικές πωλήσεις να ενισχύονται κατά 3,1%, ενώ τα μικρότερα καταστήματα εμφάνισαν ανάπτυξη 0,8%.

GRUPPO SELEX (2025)

- Κύκλος εργασιών: €22,2 δισ. (+5,5%)
- Εταιρείες μέλη: 18
- Δίκτυο καταστημάτων: >3.300

Για το 2026 έχει προγραμματίσει επενδύσεις €590 εκατ. για το άνοιγμα 60 νέων καταστημάτων και την ανακαίνιση 96 υφιστάμενων σημείων πώλησης, με στόχο κύκλο εργασιών €23,2 δισ.

CONAD (2025)

- Κύκλος εργασιών: €21,8 δισ. (+4,4%)
- Μεριδίο αγοράς: 14,84%

Ανάπτυξη σημάτων ομίλου (στοιχεία Circana)

- Conad: 5,7%
- Conad Superstore: 6,1%
- Tunday Conad: 27,1%
- PetStore Conad: 15,7%

GRUPPO VEGÉ (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2025)

- Κύκλος εργασιών: €16,2 δισ. (+5,8%)
- Για τη φετινή χρονιά σχεδιάζει επενδύσεις €250-€300 εκατ. Στόχος η επίτευξη εσόδων €20 δισ. έως το τέλος του 2027.

COOP ITALIA (2024)

- Κύκλος εργασιών: €14,9 δισ. (+1,2%)
- Βασική στρατηγική εστίαση παραμένει η ενίσχυση του χαρτοφυλακίου προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας της Coop Italia, συμπεριλαμβανομένης της κυκλοφορίας μιας νέας σειράς τροφών για κατοικίδια και του επανασχεδιασμού άνω των 1.000 υφιστάμενων προϊόντων.

ESSELUNGA (2024)

- Κύκλος εργασιών: €9,45 δισ. (+1,3%)
- Επαναλαμβανόμενο EBITDA: €609,4 εκατ.

Κατά το πρώτο εξάμηνο του 2025, οι πωλήσεις παρέμειναν σταθερές στα €4,72 δισ., ενώ τα EBITDA αυξήθηκαν στα €412,2 εκατ.



Τα τελευταία χρόνια, ο retailer έχει μετατοπιστεί από τις υπεραγορές σε μικρότερα premium αστικά καταστήματα υπό την επωνυμία LaEsse, στοχεύοντας σε αγοραστές σε μητροπόλεις με καταστήματα μέσης επιφάνειας 400-800 τετραγωνικών μέτρων.

EUROSPIN (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2024)

- Κύκλος εργασιών: €9,03 δισ.
- Ο retailer, ο οποίος βασίζεται σχεδόν εξ ολοκλήρου σε προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, κατέχει μερίδιο αγοράς που υπερβαίνει το 31% στο τμήμα των προϊόντων με έκπτωση και το 8% στο ευρύτερο εμπόριο τροφίμων.

LIDL ITALIA (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2024)

- Κύκλος εργασιών: €7,5 δισ. (+4%)
- Η Lidl Italia, η οποία ανήκει στον γερμανικό όμιλο Schwarz, σχεδιάζει να επενδύσει €1,5 δισ. την επόμενη τριετία για να ανοίξει 150 νέα καταστήματα. Η στρατηγική επέκτασής της για το 2026 θα επικεντρωθεί σε μεγάλες μητροπολιτικές περιοχές, όπως η Βενετία, η Κατάνια, η Νάπολη, η Ρώμη, το Μιλάνο και το Τορίνο. Τον Φεβρουάριο του 2026, η Lidl Italia γιόρτασε τα εγκαίνια του 800ού καταστήματος της στην Viale Corsica, στο Μιλάνο.

DESPAR ITALIA (2024)

- Κύκλος εργασιών: €4,5 δισ.
- Για το 2025 η διοίκηση αναμένει πωλήσεις

€4,6 δισ. Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας αποτελούν βασικό μοχλό ανάπτυξης για την SPAR, ξεπερνώντας το €1 δισ. σε πωλήσεις το 2024, με αναμενόμενη αύξηση 5% το 2025. Η Despar Italia, μαζί με τα έξι μέλη της κοινοπραξίας της, λειτουργεί 1.323 καταστήματα σε 17 ιταλικές περιφέρειες.

CARREFOUR ITALY (2024)

- Κύκλος εργασιών: €4,2 δισ.
- Τον Δεκέμβριο του 2025 ολοκληρώθηκε η πώληση της Carrefour Italy στην NewPrinces Group, η οποία θα συνεχίσει να λειτουργεί το brand Carrefour για περιορισμένο διάστημα βάσει μεταβατικής συμφωνίας άδειας χρήσης. Η Carrefour Italy λειτουργεί ένα δίκτυο 1.188 καταστημάτων, συμπεριλαμβανομένων 41 υπεραγορών, 315 σούπερ μάρκετ, 820 καταστημάτων ψιλικών και 12 καταστημάτων cash & carry.

CRAI (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2025)

- Κύκλος εργασιών: €3,2 δισ.
- Τον περασμένο Νοέμβριο, ο Giangiacomo Ibba, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Crai Secom, δήλωσε ότι φέτος ο κύκλος εργασιών της εταιρείας αναμένεται να αυξηθεί στα €3,8 δισ. και το 2027 στα €4 δισ. στο τέλος του πενταετούς σχεδίου "CraiFutura". Η Crai λειτουργεί περίπου 1.800 καταστήματα σε όλη την Ιταλία.

14-16
ΜΑΡΤΙΟΥ
METROPOLITAN
EXPO

20
26



foodexpo Greece



• 3P SALADS

ΠΕΝΤΕ ΝΕΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ ΓΙΑ STREET FOOD - ΜΠΗΚΕ ΚΑΙ Η ΟΛΛΑΝΔΙΑ ΣΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΛΙΣΤΑ

Την παρουσία της στο κομμάτι του street food, που φαίνεται να είναι η ταχύτερα αναπτυσσόμενη κατηγορία στην αγορά της εστίασης, ενισχύει η 3P Salads, εμπλουτίζοντας την γκάμα της με 5 νέους κωδικούς sauces και dressings. Όπως εξηγεί στο Fnb Daily ο Διευθυντής Πωλήσεων, Γιώργος Σαλαμούρας, οι νέες προσθήκες προορίζονται για τη συνοδεία κυρίως burger και κοτόπουλου, συνθέτοντας μια πρόταση διαφορετική από αυτή που συνήθως προσφέρει ο ανταγωνισμός. Πρόκειται για τις:

- Blue Mayonnaise Sauce, με μπλε τυρί Δανίας
- Hannibal Sauce, αμερικανικής έμπνευσης
- Fried Chicken Sauce, που συνοδεύει ιδανικά τις κοτομπουκιές
- Pineapple sauce, με 50% ανανά που παντρεύει το γλυκό με το αλμυρό
- Ranch Dressing, μια βοτανική πρόταση που βασίζεται στην αντίθεση μεταξύ ξυδιού και λεμονιού

ΑΝΟΙΓΕΙ ΣΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΣΗΜΕΙΑ Η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Τα νέα προϊόντα παρουσιάστηκαν στην HORECA 2026, αφήνοντας σύμφωνα με τον κ. Σαλαμούρα εξαιρετικές εντυπώσεις στους επαγγελματίες της εστίασης. "Θέλουμε να τις αναπτύξουμε και να τις προωθήσουμε γιατί βλέπουμε ότι το burger και το τηγαντό κοτόπουλο, εκτός από το street food, βρίσκει θέση και σε άλλα σημεία της εστίασης. Για παράδειγμα, ξενοδοχεία, beach bars, all day bars ανοίγουν την πόρτα της κουζίνας τους κι εντάσσουν στους καταλόγους τους τέτοια πιάτα καθώς και σνακ", υπογραμμίζει.

ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΗΑΕ

Με τις πέντε καινούργιες αφίξεις, η γκάμα της 3P Salads αριθμεί πλέον πάνω

από 130 κωδικούς- όλοι τους με στόχευση στο κανάλι του HoReCa. "Απευθυνόμαστε στον επαγγελματία, στον μάγειρα, στον chef, γι' αυτό και η καλύτερη διαφήμιση για εμάς γίνεται στόμα με στόμα", αναφέρει χαρακτηριστικά.

Το 2025 η 3P Salads έτρεξε, σύμφωνα με τον κ. Σαλαμούρα, με υψηλό μονοψήφιο ρυθμό ανάπτυξης ενώ στη λίστα των εξαγωγικών προορισμών -που αριθμεί πάνω από 25 χώρες - προστέθηκε και η Ολλανδία. Οι εξαγωγές ξεπερνούν πλέον το 25% του κύκλου εργασιών και επόμενος στόχος για την επιχείρηση, όπως σημειώνει, είναι η αγορά των ΗΑΕ.

DATA 3P SALADS (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2024: 19.313

2023: 19.136

2022: 14.274

EBITDA

2024: 3.132

2023: 2.907

2022: 1.524

Κέρδη προ φόρων

2024: 2.737

2023: 2.479

2022: 1.185

Το 2026 εκτιμάται ότι θα είναι μια χρονιά με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης για την εταιρεία που πλέον ελέγχεται από την Bespoke Holdings του Σπ. Θεοδωρόπουλου. Το deal [ολοκληρώθηκε και τυπικά](#) πριν από λίγες μέρες, επιβεβαιώνοντας [σχετικό αποκλειστικό δημοσίευμα](#) του Fnb Daily.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



• LIDL ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΗΝ TROLLEY BAG

Με τον σχεδιαστή μόδας Nik Bentel συνεργάστηκε η Lidl, για τη δημιουργία μιας designer τσάντας εμπνευσμένης από το καρότσι αγορών της. Η Trolley Bag έκανε ντεμπούτο στην London Fashion Week και αναμένεται να κυκλοφορήσει στην Γερμανία στις 26 Φεβρουαρίου. Η συνεργασία προβλέπει περιορισμένο αριθμό τεμαχίων.

Η Trolley Bag διαθέτει παραδοσιακή λαβή καροτσιού αγορών και είναι κατασκευασμένη από ανοξείδωτο ατσάλι. Συνδυάζοντας την avant-garde αισθητική με τη φιλοσοφία του discounter λιανεμπορίου, η συνεργασία μεταξύ της Lidl και του Nik Bentel περιλαμβάνει επίσης ένα μπρελόκ-κέρμα, το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί στα καρότσια αγορών Lidl.

CROISSANT BAG

Η Lidl είχε συνεργαστεί και στο παρελθόν με τον σχεδιαστή σε αντίστοιχο project, λανσάροντας το 2024 την Croissant Bag. Το αξεσουάρ με θεματική εμπνευσμένη από εν λόγω τρόφιμο εξαντλήθηκε μέσα σε λίγα λεπτά, σύμφωνα με την εταιρεία, έχοντας έντονη απήχηση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Η αλυσίδα εκτιμά ότι η νέα συνεργασία θα δημιουργήσει ανάλογη δυναμική και θα προσελκύσει τόσο τους λάτρεις της μόδας, όσο και τους πελάτες της Lidl.

• **ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ**
ΠΟΥ ΒΑΖΕΙ ΤΟΝ ΦΕΤΙΝΟ ΠΗΧΗ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΚΑΙ ΕΒΙΤΔΑ - ΠΟΤΕ ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΟΝΤΑΙ ΟΙ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΚΑΙ ΑΘΗΝΑ

Θετικές επιδόσεις σε κερδοφορία και ενίσχυση των μεριδίων αγοράς εμφάνισε πέρυσι η Μπάρμπα Στάθης (Μπάρμπα Στάθης, Χαλβατζής Μακεδονική). Συγκεκριμένα, τα έσοδα διαμορφώθηκαν σε €129,1 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 7% σε σύγκριση με το 2024, χάρη στην ενίσχυση των όγκων.

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΣΟΔΩΝ

Σε ό,τι αφορά τη διάρθρωση των εσόδων:

- το 53% προήλθε από τα κατεψυγμένα λαχανικά
- το 16% από τις φρέσκιες σαλάτες
- το 16% από τις ζύμες
- το 12% από την Χαλβατζής Μακεδονική
- το 3% από άλλα προϊόντα

ΠΙΕΣΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ ΑΠΟ ΠΡΩΤΕΣ
ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ

Τα Συγκρίσιμα EBITDA διαμορφώθηκαν σε €14,5 εκατ., σημειώνοντας αύξηση κατά 5%, λόγω κυρίως της αύξησης σε πρώτες ύλες και μεταφορικά, ενώ τα Συγκρίσιμα Κέρδη προ φόρων (EBT) κατέγραψαν άνοδο 25%

και διαμορφώθηκαν σε €8,6 εκατ., κυρίως ως αποτέλεσμα της αύξησης της λειτουργικής κερδοφορίας, καθώς και της μείωσης του δανεισμού (στα €34,3 εκατ.) και του κόστους χρηματοδότησης.

ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

Σημειώνεται ότι το 2025 η Μπάρμπα Στάθης ενίσχυσε το μερίδιο αγοράς στις επώνυμες φρέσκες σαλάτες, με τις εξαγωγές και τις πωλήσεις B2B να κινούνται σε ιδιαίτερα θετικά επίπεδα. Επιπλέον, η Χαλβατζής Μακεδονική, αξιοποιώντας συνέργειες με την Μπάρμπα Στάθης, παρουσίασε σημαντική άνοδο στον κύκλο εργασιών και στα μερίδια αγοράς.

GUIDANCE

Για τη φετινή χρονιά, ο νέος CEO της εταιρείας, Μιχάλης Χαμαλέλλης, ανέφερε ότι οι πωλήσεις αναμένεται να συνεχίσουν να αυξάνονται με μεσαία ως υψηλά μονοψήφια επίπεδα, ενώ αποκάλυψε ότι θα επαναλansαρτιστεί το brand με νέα ταυτότητα και επικοινωνιακή καμπάνια, νέες συσκευασίες και ισχυρές επενδύσεις με



Μιχάλης
Χαμαλέλλης, CEO,
Μπάρμπα
Στάθης

ισχυρή παρουσία στα φυσικά καταστήματα και επέκταση της διανομής σε κατηγορίες υψηλής ανάπτυξης. Σχετικά με την κερδοφορία, ο πήχης για το EBITDA έχει τοποθετηθεί σε χαμηλά διψήφια επίπεδα.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Για τις επενδύσεις που βρίσκονται σε εξέλιξη, ο κ. Χαμαλέλλης ανέφερε ότι το νέο κέντρο διανομής και αποθήκευσης στην Θεσσαλονίκη αναμένεται να ολοκληρωθεί στο γ' τρίμηνο του 2026 και το αντίστοιχο της Αθήνας εντός του πρώτου μισού του 2027. Αξίζει πάντως να τονιστεί ότι το επόμενο deal της Ideal Holdings αναμένεται να είναι στον κλάδο των Τροφίμων, στον οποίο εξετάζονται συμπληρωματικές εξαγορές και παράλληλα συνεχίζονται οι επενδύσεις για την ενίσχυση του περιθωρίου EBITDA. Περισσότερα για τους άλλους τομείς της Ideal Holdings στο σημερινό [BnB Daily](#).

• **MARKET IN**
ΤΟ ΔΕΥΤΕΡΟ... ΧΤΥΠΗΜΑ ΣΤΗΝ ΜΥΚΟΝΟ
ΚΑΙ Η ΣΥΝΕΧΙΖΟΜΕΝΗ ΚΟΝΤΡΑ
ΤΩΝ ΑΔΕΡΦΩΝ ΡΑΜΜΟΥ

Άλλο ένα κατάστημα εξαγόρασε η αλυσίδα Market In στην Μύκονο, στη θέση Αργύραινα, στο πλαίσιο ενίσχυσης του αποτυπώματός της στα νησιά και κυρίως στις Κυκλάδες.

Ειδικότερα, στις 20 Φεβρουαρίου ολοκληρώθηκε η εξαγορά του super market Δήλος, το οποίο μέχρι πρότινος ανήκε στο δίκτυο του ομίλου αγορών Proton. Στις 22 Φεβρουαρίου πραγματοποιήθηκε απογραφή από τη νέα διεύθυνση και από τις 24 Φεβρουαρίου, το κατάστημα λειτουργεί με ταμπέλες Market In.

ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Το νέο κατάστημα απέχει 7 χλμ. από το λιμάνι της Μυκόνου και μόλις 1,7 χλμ. από τη δημοφιλή, Μικρή Βενετία.

Πρόκειται για κατάστημα επιφάνειας 700 τ.μ., το οποίο λειτουργεί με πέντε ταμεία και περιλαμβάνει όλα τα τμήματα ενός σύγχρονου super market. Επίσης διαθέτει χώρο με 70 θέσεις parking. Για τον επόμενο μήνα έχει προγραμματιστεί ριζική εσωτερική και εξωτερική ανα-

καίνιση προκειμένου, όπως αναφέρει η διοίκηση της αλυσίδας, "να οικοδομηθεί η ευχάριστη εμπειρία αγορών για τους καταναλωτές της Μυκόνου".

ΤΟ ΠΡΩΤΟ DEAL

Θυμίζουμε ότι τον περασμένο Νοέμβριο η Market In είχε αποκτήσει το πρώτο της κατάστημα στο νησί, από την Flora Super Markets, στην Άνω Μερά Μυκόνου.

ΕΚΤΑΚΤΗ ΓΣ

Η νέα εξαγορά ήρθε λίγο μετά την έκτακτη Γενική Συνέλευση της εταιρείας που πραγματοποιήθηκε στις 18 Φεβρουαρίου κατόπιν αιτήματος της Μαργαρίτας Ράμμου, μετόχου μειοψηφίας, η οποία βρίσκεται σε δικαστικές διαμάχες με την αδερφή της Ευλαμπία Ράμμου, μέτοχο πλειοψηφίας και επικεφαλής της Market In, από τον Νοέμβριο του 2020, λίγο πριν τον πρόωρο χαμό του πατέρα τους, Θωμά Ράμμου, ιδρυτή της αλυσίδας. Η πλευρά της μειοψηφίας ζήτησε



στοιχεία της τελευταίας δεκαετίας, τα οποία αφορούν μεταξύ άλλων:

- τις εμπορικές μισθώσεις των ιδιοκτητών ακινήτων και γιατί αυτές δεν έχουν αναπροσαρμοστεί
- τις ενδοομιλικές συναλλαγές άνω των €50 χιλ.
- τις εξαγορές, τις συγχωνεύσεις και τις απορροφήσεις που έχουν πραγματοποιηθεί

ΒΓΗΚΕ ΑΠΟ ΤΟ... ΑΡΧΕΙΟ

Θυμίζουμε ακόμη ότι στα δικαστήρια έχει πάει και υπόθεση που αφορά την πιθανή αγορά ακινήτων (4 μεζονετών στην Κερατέα) από την Ευλαμπία Ράμμου (για ίδιο συμφέρον) με χρήματα από το ταμείο της εταιρείας.

Η υπόθεση είχε αρχικά τεθεί στο αρχείο, όμως έπειτα από προσφυγή έγινε δεκτή και διατάχθηκε άσκηση ποινικής δίωξης για απιστία, με αναφερόμενη ζημία άνω των €120 χιλ. και εκτιμώμενο διαφυγόν κέρδος περίπου €639 χιλ. από τη μελλοντική αξιοποίηση των ακινήτων.

• ΚΡΑΣΙ
**ΣΤΟ +19% ΟΙ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΤΟ 2025
- ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΑΞΙΑ ΟΙ ΓΑΛΛΙΚΟΙ ΟΙΝΟΙ,
ΣΕ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΟΙ ΙΣΠΑΝΙΚΟΙ**

Αύξηση των εισαγωγών οίνων στην Ελλάδα, παρά την κάμψη της εγχώριας κατανάλωσης, καταγράφηκε το 2025, για δεύτερη συνεχή χρονιά.

Οι παράγοντες που οδήγησαν σε αυτή την εξέλιξη περιλαμβάνουν:

- τη συνεχιζόμενη χαμηλή διαθεσιμότητα ελληνικών οίνων
- την περιορισμένη εγχώρια παραγωγή
- την καθιέρωση κουλτούρας προμήθειας φθηνών και premium οίνων από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Από την ανάλυση των στοιχείων προκύπτει ότι οι εισαγωγές οίνων προέρχονται κυρίως από χώρες της ΕΕ, από την οποία οι αποστολές αυξήθηκαν σε αξία αλλά και ποσότητες.

Για τις εισαγωγές Τρίτες Χώρες καταγράφηκε κι εκεί αύξηση τόσο σε αξία, όσο και σε ποσότητα.

DATA ΣΥΝΟΛΟ

Ποσότητες σε τόνους

2025: 30.291

2024: 25.512

μεταβολή: 18,73%

Αξία σε €εκατ.

2025: 80,57

2024: 71,9

μεταβολή: 12,07%

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία από ΚΕΟΣΟΕ

ΓΑΛΛΙΑ

Η Γαλλία επιστρέφει στην πρώτη θέση ως χώρα ενδοκοινοτικής απόκτησης οίνων από την Ελλάδα το 2025 σε αξία, αλλά κατατάσσεται τρίτη σε ποσότητα. Το 2025 καταγράφει μεγάλη αύξηση σε αξία των παραδόσεων οίνων στην Ελλάδα. Το ίδιο αυξητικά κινούνται κι οι ποσότητες.

DATA

Ποσότητες σε τόνους

2025: 3.088

2024: 2.270

μεταβολή: 36,03%

Αξία σε €εκατ.

2025: 31,39

2024: 25,05

μεταβολή: 25,32%

ΙΤΑΛΙΑ

Η πρωταθλήτρια εδώ και δεκαετίες Ιταλία, ως προς την ποσότητα των οίνων που παραδίδονται στην Ελλάδα, κατέγραψε μικρή πτώση σε επίπεδο ποσοτήτων και μικρή αύξηση σε επίπεδο αξίας. Πλέον, υπολείπεται ελάχιστα από την Γαλλία σε αξία. Το 2025 για πρώτη φορά χάνει την πρωτοκαθεδρία παραδόσεων από την Ισπανία.

Ποσότητες σε τόνους

2025: 10.142

2024: 10.584

μεταβολή: (4,18%)

Αξία σε €εκατ.

2025: 27,8

2024: 26,59

μεταβολή: 4,56%

ΙΣΠΑΝΙΑ

Εκρηκτική αύξηση καταγράφεται στις ισπανικές αποστολές προς την Ελλάδα, κατατάσσοντάς την ως πρώτη χώρα εισαγωγών από άποψη ποσοτήτων. Σε αξία το ποσοστό αποστολών αυξάνεται λιγότερο αλλά αισθητά.

Ποσότητες σε τόνους

2025: 12.177

2024: 7.127

μεταβολή: 70,86%

Αξία σε €εκατ.

2025: 8,52

2024: 7,78

μεταβολή: 9,44%

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Το 2025 παρατηρήθηκε σημαντική μείωση τόσο στις αποστολές, όσο και στην αξία των εισαγόμενων οίνων από την Βουλγαρία.

Ποσότητες σε τόνους

2025: 1.705

2024: 2.931

μεταβολή: (41,82%)

Αξία σε €εκατ.

2025: 0,73

2024: 1,21

μεταβολή: (39,47%)



Shirine Khoury-Haq, CEO, Co-op



• CO-OP
**ΥΒΡΙΔΙΚΑ
ΤΑΜΕΙΑ ΣΕ 150
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ**

Να εισάγει ένα νέο ευέλικτο σύστημα ταμείων, το οποίο θα μπορεί να εναλλάσσεται μεταξύ λειτουργίας αυτοεξυπηρέτησης και λειτουργίας με ταμιά, σχεδιάζει η βρετανική Co-op.

Τα ταμεία διπλής οθόνης "flexi checkouts" θα επιτρέπουν στα καταστήματα της Co-op να διατηρούν τα ταμεία σε λειτουργία, όπως σημείωσε η εταιρεία. Μετά από επιτυχημένες δοκιμές, προγραμματίζεται να ξεκινήσουν να εγκαθίστανται από τον ερχόμενο Απρίλιο σε 150 καταστήματα.

ΕΥΚΟΛΙΑ ΚΑΙ ΤΑΧΥΤΗΤΑ

Η Co-op ανέφερε ότι η επένδυση αυτή αποτελεί απάντηση στην αυξανόμενη ζήτηση των καταναλωτών για αποδοτικότητα και ταχύτητα. Επιπλέον, τα "flexi checkouts" θα δίνουν στους εργαζομένους περισσότερες ευκαιρίες να απαντούν σε ερωτήματα πελατών και να παρέχουν υποστήριξη σε περιπτώσεις προβλημάτων.

Τα νέα συστήματα δεν θα αντικαταστήσουν πλήρως τα παραδοσιακά, στελεχωμένα ταμεία, καθώς θα εξακολουθήσει να διατίθεται εξυπηρέτηση από ταμίες.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η Co-op επιδιώκει να καλύψει διαφορετικές προτιμήσεις πελατών μέσω των ευέλικτων επιλογών ταμείου, προσφέροντας λύση κατάλληλη τόσο για αστικά καταστήματα, όσο και για τοπικά σημεία πώλησης μικρότερης κλίμακας. Ο λιανεμπορικός συνεταιρισμός έχει συνεργαστεί με την Diebold Nixdorf για το συγκεκριμένο έργο.

• ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΠΗΝΕΙΟΥ

ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΓΙΑ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΟ NON ALCOHOL - ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ GLUTEN-FREE ΓΙΑ 4 ΜΠΥΡΕΣ ΚΑΙ VEGAN ΓΙΑ ΟΛΗ ΤΗΝ ΓΚΑΜΑ

Στην κατηγορία του non alcohol ετοιμάζεται να εισέλθει η Ζυθοποιία Πηνειού, αποκτώντας παρουσία από φέτος κιάλας σε ένα τμήμα της αγοράς που αναπτύσσεται με ταχύτατους ρυθμούς.

Όπως εξηγεί στο Fnb Daily, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Γιώργος Πέτρου, οι δοκιμές έχουν ήδη ξεκινήσει ενώ έχει παραγγελθεί και ο σχετικός εξοπλισμός που αναμένεται να παραληφθεί και να εγκατασταθεί λίγο μετά το Πάσχα. Εφόσον δεν υπάρξουν απρόοπτα και καθυστερήσεις, η Ζυθοποιία Πηνειού θα ξεκινήσει την παραγωγή και τη διάθεση πιθανότατα δύο κωδικών πριν το καλοκαίρι, προλαβαίνοντας και την τουριστική σεζόν.

Το κόστος της εν λόγω επένδυσης -που θα γίνει προσπάθεια να ενταχθεί σε αναπτυξιακό πρόγραμμα της Περιφέρειας Θεσσαλίας- υπολογίζεται λίγο κάτω από τα €500 χιλ. και αποτελεί ουσιαστικά την τέταρτη φάση του επενδυτικού σχεδίου στη μονάδα της εταιρείας στο Συκούριο.

ΟΙ ΜΠΥΡΕΣ ΣΕ ΚΟΥΤΑΚΙ

Η τρίτη φάση, ύψους €1,65 εκατ. που αφορούσε παρεμβάσεις στη συσκευασία, στους αποθηκευτικούς χώρους, στη βελτίωση της ποιότητας και στη μείωση του κόστους μέσα

από την καλύτερη διαχείριση της ενέργειας, ολοκληρώθηκε δίνοντας στη ζυθοποιία τη δυνατότητα να διευρύνει την γκάμα των συσκευασιών της, εντάσσοντας σε αυτή και το μεταλλικό κουτάκι. Όπως σημειώνει ο κ. Πέτρου, η Lola Pilsner και η Cambos Lager είναι πλέον διαθέσιμες και σε κουτάκια των 330 και 500 ml ενώ σε κουτάκι των 440 ml κυκλοφορούν η Ωκυρρόη και η Lola IPA. Επιπλέον σε κουτάκι των 330 ml κυκλοφόρησε και η Pineios Sunshine, η νέα μπίρα που λανσάρισε η ζυθοποιία το καλοκαίρι του 2025 και η οποία διατέθηκε και σε βαρέλι.

DATA ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΠΗΝΕΙΟΥ (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 1.209

2023: 1.012

2022: 567

EBIT

2024: 81

2023: 82

2022: (56)

Αποτέλεσμα μετά από φόρους

2024: 46

2023: 53

2022: (77)

ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΤΟΝΑΖ ΑΛΛΑ ΣΤΑΘΕΡΟΣ Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2025

Όπως αναφέρει ο κ. Πέτρου, κυρίως λόγω της συγκυρίας και των μειωμένων δαπανών - τόσο από το εγχώριο κοινό όσο και από τις τουριστικές ροές -, το βαρέλι ήταν αυτό που κινήθηκε με τους υψηλότερους ρυθμούς σε όλη την γκάμα το 2025. Γι' αυτό και, παρά το γεγονός ότι η παραγωγή αυξήθηκε κατά 10%, ο τζίρος της Ζυθοποιίας Πηνειού κινήθηκε στα επίπεδα του 2024.

Για τη φετινή χρονιά υπάρχει αρκετή αισιοδοξία η οποία δεν έχει να κάνει μόνο με την επικείμενη κυκλοφορία των κωδικών χωρίς αλκοόλ. Εξίσου σημαντικές, σύμφωνα με τον συνομιλητή μας, είναι οι κινήσεις για τη βελτίωση του προφίλ υγείας των προϊόντων της που, παράλληλα, τα κάνουν προσβάσιμα σε ένα ευρύτερο κοινό.

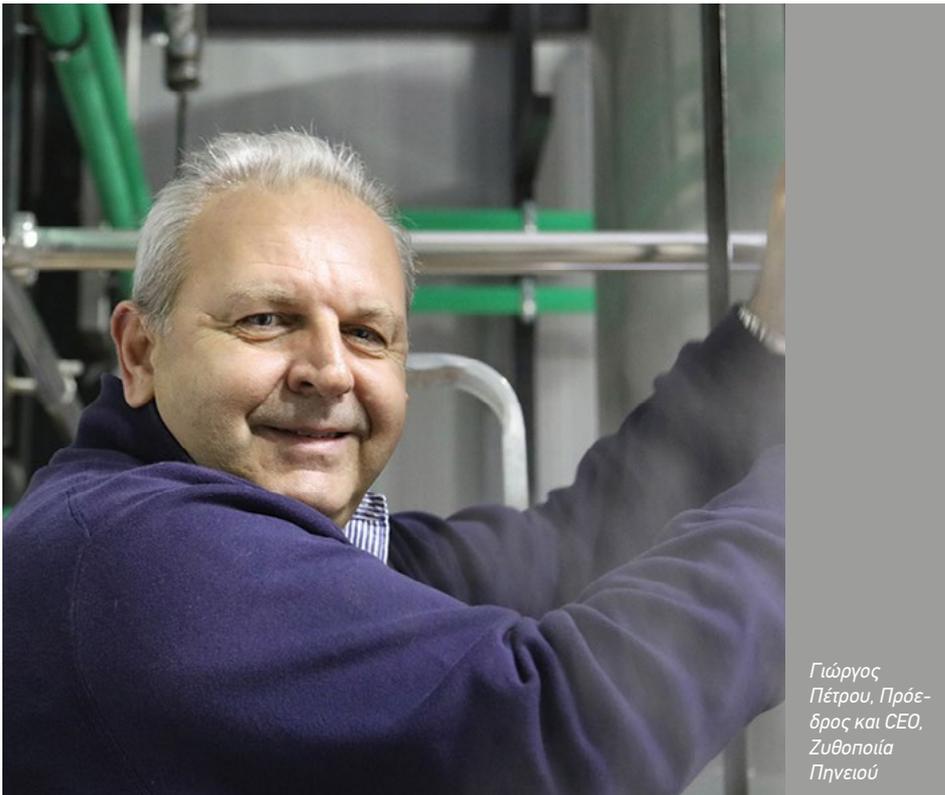
"Καταρχάς πιστοποιήσαμε ως vegan όλες τις μπίρες που παράγουμε", εξηγεί ο κ. Πέτρου. "Επιπλέον, τέσσερις από αυτές και, πιο συγκεκριμένα, η Cambos, η Lola Pilsner, η Lola IPA και η Sunshine έχουν πιστοποιηθεί και ως gluten-free, κάτι που σημαίνει ότι μπορούν να καταναλωθούν και από ανθρώπους με δυσανεξία στην κοιλιοκάκη", προσθέτει. Μάλιστα, η πρωτοβουλία αυτή είχε ως αποτέλεσμα να Ζυθοποιία Πηνειού να τοποθετηθεί με τους συγκεκριμένους κωδικούς σε εξειδικευμένα καταστήματα, αυξάνοντας την δημοφιλία και το πελατολόγιό της.

"Σε συνδυασμό με τα non alcohol προϊόντα που έρχονται, μπορούμε να πούμε ότι ακολουθούμε τις σύγχρονες τάσεις της εποχής, καλύπτοντας τις ανάγκες περισσότερων καταναλωτών", τονίζει ο κ. Πέτρου, προσθέτοντας ότι δεν αποκλείεται μέσα στο 2026 να έχουμε κι ένα φρεσκάρισμα του brand σε επίπεδο, π.χ. συσκευασίας.

ΦΛΕΡΤΑΡΕΙ ΜΕ ΙΑΠΩΝΙΑ ΚΑΙ ΑΛΒΑΝΙΑ

Την ίδια στιγμή, στο μέτωπο των εξαγωγών σε εξέλιξη βρίσκονται προσπάθειες για την τοποθέτηση στην αγορά της Ιαπωνίας και της Αλβανίας, απ' όπου έχει εκδηλωθεί ζωηρό ενδιαφέρον. Υπενθυμίζεται ότι η εταιρεία έχει ήδη παρουσία σε Κύπρο, Γαλλία και Ολλανδία, με τις εξαγωγές βέβαια να υπολείπεται του 10% του τζίρου.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Γιώργος Πέτρου, Πρόεδρος και CEO, Ζυθοποιία Πηνειού

• TAF ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ ΤΗΝ ΑΝΟΙΞΗ ΜΕ ΝΕΟ CONCEPT

Την περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στο ιστορικό κέντρο της Αθήνας προωθεί η TAF, δρομολογώντας τη δημιουργία νέου καταστήματος Cultivos, το οποίο αναμένεται να λειτουργήσει φέτος την άνοιξη.

Όπως πληροφορείται το Fnb Daily η επένδυση εντάσσεται σε ένα ευρύτερο στρατηγικό σχέδιο ανάπτυξης που συνδυάζει τη λιανική καφέ, την εμπειρία φιλοξενίας και την αξιοποίηση αστικών ακινήτων, με στόχο την ενίσχυση της εξωστρέφειας του brand.

CULTIVOS LIVING

Η νέα μονάδα θα στεγαστεί σε ένα από τα δύο διατηρητέα ακίνητα που απέκτησε πρόσφατα η εταιρεία στις οδούς Καλαμιώτου 9 και Αθηνάϊδος, σε μια περιοχή που τα τελευταία χρόνια συγκεντρώνει αυξανόμενο επιχειρηματικό και επενδυτικό ενδιαφέρον.

Σύμφωνα με τον σχεδιασμό, το κτίριο θα φιλοξενήσει καφέ Cultivos, καθώς και πέντε διαμερίσματα φιλοξενίας, εντάσσοντας τη δραστηριότητα στο concept "Cultivos Living", με στόχο την παρουσίαση μιας ολοκληρωμένης εμπειρίας γύρω από τον καφέ και τη φιλοξενία. Το έργο βρίσκεται ήδη στη φάση εκπόνησης αρχιτεκτονικών και λειτουργικών σχεδίων, ενώ η επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας συνδέεται

με τη στρατηγική της εταιρείας να δραστηριοποιείται σε σημεία υψηλής καθημερινής κινητικότητας και έντονου πολιτιστικού χαρακτήρα.

Το δεύτερο διατηρητέο ακίνητο που περιήλθε στην ιδιοκτησία της TAF αξιοποιείται με καθαρά επενδυτικά χαρακτηριστικά στον τομέα του real estate, ενισχύοντας τη διαφοροποίηση των πηγών εσόδων της εταιρείας.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑΣ

Παράλληλα, η TAF συνεχίζει να αναπτύσσει το brand Cultivos σε πολλαπλά επίπεδα. Εκτός από τη λειτουργία του Cultivos Estate, μιας μικρής φάρμας που συνδέεται με τη φιλοσοφία βιωσιμότητας και την προέλευση του καφέ, η εταιρεία προχωρά στη δημιουργία νέου καταστήματος στην Μύκονο, ενώ δύο ακόμη μονάδες βρίσκονται υπό ανάπτυξη στο Κάιρο, σε μια αγορά με ιδιαίτερη δυναμική για το specialty coffee.

Η στρατηγική ανάπτυξης εστιάζει στη σταθερή επέκταση και στη διεθνή παρουσία του brand, με στόχο τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου οικοσυστήματος γύρω από τον καφέ, τη φιλοξενία και την αστική εμπειρία, διατηρώντας παράλληλα έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη και τη μακροπρόθεσμη επενδυτική σταθερότητα.



Δημήτρης
Βιντζηλαίος,
Επικεφαλής
Bella
Bulgaria

• YAYA PITTA ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ BELLA BULGARIA ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΒΙΝΤΖΗΛΑΙΟΥ

Στην ίδρυση της Yaya Pitta Μονοπρόσωπη Α.Ε. προχώρησε η Bella Bulgaria SA, συμφερόντων Δημήτρη Βιντζηλαίου, ενισχύοντας την επενδυτική της δραστηριότητα στην Ελλάδα και εισερχόμενη οργανωμένα στον κλάδο των προϊόντων ζύμης. Η εξέλιξη επιβεβαιώνει [οχετικό ρεπορτάζ του Fnb Daily από το 2023](#), το οποίο είχε καταγράψει την πρόθεση του ομίλου να επεκταθεί σε νέες κατηγορίες τροφίμων και συγκεκριμένα στην κατηγορία της κατεψυγμένης ζύμης. Η νέα εταιρεία συστάθηκε με έδρα τον Δήμο Πειραιά και αρχικό μετοχικό κεφάλαιο €100 χιλ., το οποίο καλύφθηκε εξ ολοκλήρου από την Bella Bulgaria. Σύμφωνα με την πράξη σύστασης Διαχειριστής ορίζεται ο Φίλιππος Μαρινόπουλος.

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός της εταιρείας αποτελεί η παραγωγή πιτών, σάντουιτς και αρτοσκευασμάτων, η ανάπτυξη ζυμών αρτοποιίας και προϊόντων ζαχαροπλαστικής, καθώς και η χονδρική εμπορία συναφών ειδών, στοιχείο που υποδηλώνει στόχευση τόσο στο οργανωμένο λιανικό εμπόριο όσο και στον κλάδο της εστίασης. Η κίνηση εντάσσεται στη στρατηγική ενίσχυσης της παρουσίας του ομίλου στην ελληνική αγορά μετά την είσοδό του το 2020 μέσω της εξαγοράς της Creta Farms. Έχοντας ήδη εδραιωθεί στον τομέα των αλλαντικών, η Bella Bulgaria φαίνεται να επιδιώκει πλέον προϊόντική διαφοροποίηση, αξιοποιώντας την εμπειρία που διαθέτει διεθνώς στην κατεψυγμένη ζύμη και στα bake-off προϊόντα.

• ΣΕΑΟΠ

ΟΙ 7+1 ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ 2026 ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΓΧΩΡΙΟ ΚΛΑΔΟ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΩΝ ΠΟΤΩΝ

Οκτώ είναι οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος των αλκοολούχων ποτών στην Ελλάδα για το 2026, σύμφωνα με report του Συνδέσμου Ελλήνων Παραγωγών Αποσταγμάτων Αλκοολούχων Ποτών (ΣΕΑΟΠ).

Οι προκλήσεις συνδέονται

- με το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον
- τις γεωπολιτικές εντάσεις
- με τις επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν
- αυξημένα λειτουργικά κόστη
- υψηλό ενεργειακό κόστος
- και πλήθος νέων ρυθμιστικών υποχρεώσεων, που επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητά τους

Η ευαισθητοποίηση για την υγεία και η αναδιαμόρφωση της κοινωνικής ζωής γύρω από την ψηφιακή αλληλεπίδραση έχουν αναδιαμορφώσει τη συμπεριφορά κατανάλωσης αλκοόλ σε όλες τις κατηγορίες. Έρευνες από τις NCSolutions και IWSR δείχνουν ότι η Γενιά Z σκοπεύει να μειώσει την πρόσληψη αλκοόλ.

ΘΕΤΙΚΕΣ ΟΙ ΦΕΤΙΝΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

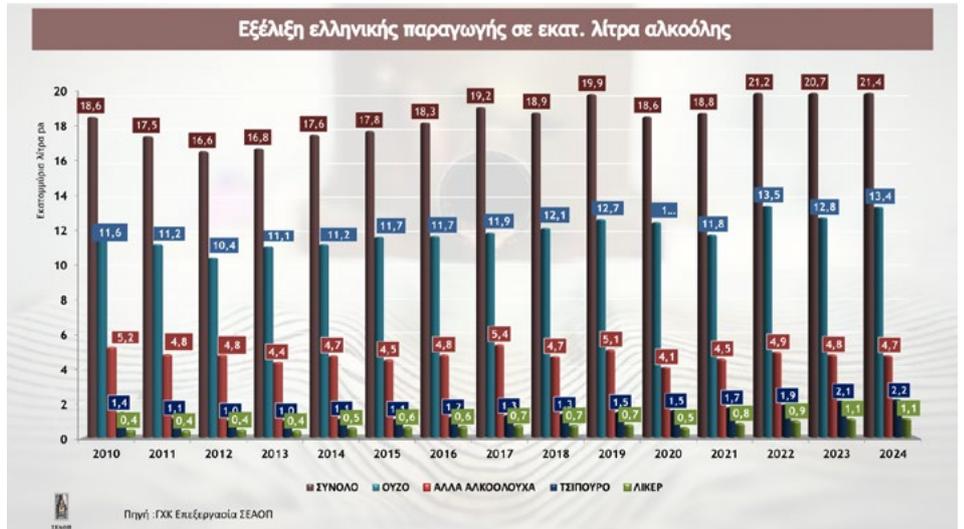
Οι προοπτικές για το 2026 παραμένουν θετικές όσον αφορά την παραγωγή και τις εξαγωγές, ωστόσο η εγχώρια αγορά συνεχίζει να βρίσκεται υπό πίεση λόγω του υψηλού ενεργειακού και γραφειοκρατικού κόστους και των πληθωριστικών πιέσεων.

Ο κλάδος επισημαίνει την ανάγκη άμεσου εκσυγχρονισμού του νομοθετικού πλαισίου της ελληνικής ποτοποιίας και αποσταγματοποιίας, με μείωση της γραφειοκρατίας και των διοικητικών επιβαρύνσεων, την προσαρμογή του ΕΦΚ στον ευρωπαϊκό μέσο όρο και την υλοποίηση προγράμματος προβολής ελληνικών αποσταγμάτων.

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ

Ο Πρόεδρος του ΣΕΑΟΠ Χρήστος Μαυράκης αναφέρει ότι αναμένεται η ολοκλήρωση του εκσυγχρονισμού του θεσμικού πλαισίου και η λήψη μέτρων που θα στηρίξουν την εξωστρέφεια και τη βιωσιμότητα του κλάδου, ώστε οι επιχειρήσεις να ανταποκριθούν στις προκλήσεις του μέλλοντος.

Αναφερόμενος στο 2024 τόνισε ότι αποτέλεσε χρονιά ανάκαμψης και ενίσχυσης της παραγωγής και των εξαγωγών της ελληνικής ποτοποιίας. Παρά τις συνεχείς πιέσεις στο κόστος παραγωγής, τον υψηλό πληθωρισμό και τις αυξανόμενες γεωπολιτικές εντάσεις,



Χρήστος Μαυράκης, Πρόεδρος ΣΕΑΟΠ

η ελληνική παραγωγή για άλλη μια χρονιά, απέδειξε την ανθεκτικότητά της. Το 2024 η ελληνική παραγωγή αλκοολούχων ποτών και αποσταγμάτων ανέκαμψε και μπήκε ξανά σε ανοδική τροχιά, επιβεβαιώνοντας την ανθεκτικότητα και την ισχυρή εξαγωγική δυναμική του, μέσα σε ένα περιβάλλον έντονων προκλήσεων. Η εγχώρια αγορά αλκοολούχων ποτών παραμένει ανταγωνιστική και συνεχίζει να εξελίσσεται, τόσο ποιοτικά όσο

και παραγωγικά, σε σύγκριση με την εικόνα προηγούμενων ετών.

ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ

Σε γενικές γραμμές, η ελληνική ποτοποιία έχει παρουσιάσει, διαχρονικά, σημαντική πρόοδο διατηρώντας δυναμική πορεία ακόμη και μέσα στις δυσμενείς συνθήκες της προηγούμενης δεκαετίας. Η πανδημία αποτέλεσε σημείο καμψής για τον κλάδο, επηρεάζοντας ιδιαίτερα την επιτόπια κατανάλωση. Τα έτη 2021 και 2022 σηματοδότησαν ισχυρή ανάκαμψη, με σημαντικές αυξήσεις στα μεγέθη της παραγωγής, της κατανάλωσης και των εξαγωγών. Το 2023 καταγράφηκε μια μικρή κάμψη, με την παραγωγή να μειώνεται κατά 2,3 % και οι εξαγωγές κατά 4,3%. Εξαίρεση εμφάνισε η κατανάλωση των εγχώριως παραγομένων ποτών, στο εσωτερικό της χώρας, που εμφάνισε αύξηση 4,9%.

• **ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΧΥΜΟΙ vs ΕΑΣ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ**

Η ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΥ ΓΙΑ ΑΘΕΜΙΤΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ ΚΑΙ ΠΑΡΑΠΛΑΝΗΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ - ΤΙ ΑΠΑΝΤΑ Ο ΕΦΕΤ ΣΤΟ FNB DAILY

Ζητήματα επιχειρησιακής ηθικής, ο τρόπος λειτουργίας του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά χυμών, καθώς και θέματα προστασίας του καταναλωτή, ανακύπτουν στον κλάδο των φυσικών χυμών, από καταγγελία που είδε το φως της δημοσιότητας, της εταιρείας Ελληνικοί Χυμοί στον ΕΦΕΤ κατά της Ένωσης Αγροτικών Συνεταιρισμών (ΕΑΣ) Αργολίδας, σχετικά με φερόμενα νοθευμένα προϊόντα.

Η ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Συγκεκριμένα, στις 6 Φεβρουαρίου του 2025 η Ελληνικοί Χυμοί απέστειλε στην Κεντρική Υπηρεσία του ΕΦΕΤ καταγγελία με την οποία ενημέρωνε την αρμόδια Αρχή "για την κυκλοφορία στην ελληνική αγορά συγκεκριμένων συσκευασμένων χυμών φρούτων από συμπυκνωμένο χυμό, οι οποίοι δεν τηρούν τις προδιαγραφές που προβλέπει η ελληνική νομοθεσία και ειδικότερα ο Κώδικας Τροφίμων και Ποτών (άρθρο 126 και σχετικά Παραρτήματα), με αποτέλεσμα να δημιουργούνται συνθήκες αθέμιτου ανταγωνισμού και παραπλάνησης του καταναλωτικού κοινού ως προς το προϊόν που αγοράζει".

Ωστόσο, έναν χρόνο μετά δεν έχει σημειωθεί, όπως λέει, πρόοδος για την πορεία των ερευνών.

Στην επιστολή, την οποία υπογράφουν ο Πρόεδρος της εταιρείας, Σπύρος Θεοδωρόπουλος, και ο Διευθύνων Σύμβουλος, Δημήτρης Κορκοκοντζέλος, κατονομάζεται η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Αργολίδας, η οποία παράγει, συσκευάζει και διακινεί πληθώρα τελικών προϊόντων, μεταξύ των οποίων 100% φυσικούς χυμούς φρούτων, νέκταρ και φρουτοποτά, τα οποία κυκλοφορούν υπό τα εμπορικά σήματα Ρέα, Agros, Mythical Juice, Madoga και Blue Drops και διοχετεύονται τόσο στην ελληνική αγορά, όσο και στο εξωτερικό, καθώς και σε διάφορα ιδρύματα, όπως νοσοκομειακές μονάδες.

ΔΕΙΓΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Παράλληλα, η εταιρεία αναφέρει ότι, στο πλαίσιο ερευνών αγοράς ανέθεσε δειγματοληπτικά στο διαπιστευμένο εργαστήριο GfL Gesellschaft für Lebensmittel-Forschung mbH στην Γερμανία, τη



Σπύρος Θεοδωρόπουλος,
Πρόεδρος,
Ελληνικοί
Χυμοί

διενέργεια εργαστηριακών αναλύσεων σε τέσσερα προϊόντα παραγωγής της Ε.Α. Σ.Α. που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά, και συγκεκριμένα στα:

- Agros 100% Χυμός Πορτοκάλι
- Agros 100% Χυμός Μήλο
- Agros 100% Χυμός 8 Φρούτων
- Agros Φρουτοποτό Ροδάκινο

Η ΑΝΑΛΥΣΗ

Ειδικότερα, το κείμενο, [το οποίο έχει στη διάθεσή του το Fnb Daily](#) αναφέρει ότι "στα τρία δείγματα 100% Φυσικών Χυμών (Πορτοκάλι, Μήλο, 8 Φρούτα) το ποσοστό του φρούτου που περιέχουν δεν ανέρχεται σε καμία περίπτωση σε 100%, όπως ορίζει ο Κώδικας Τροφίμων και Ποτών και όπως ακριβώς δηλώνεται στη συσκευασία των 3 δειγμάτων, αντιθέτως είναι πολύ χαμηλότερο (40%-50% ανάλογα με το είδος).

Στην περίπτωση δε του Φρουτοποτού Ροδάκινο, η περιεκτικότητα σε φρούτο ανέρχεται σε 10%, ήτοι πολύ χαμηλότερη από το 29% που αναγράφεται στη συσκευασία και από το 20% που ορίζει ως ελάχιστο ποσοστό ο Κώδικας Τροφίμων και Ποτών.

Επιπλέον, και στα τρία δείγματα 100% Φυσικών Χυμών (Πορτοκάλι, Μήλο, 8 Φρούτα) που αναλύθηκαν εργαστηριακά, ανιχνεύθηκαν εξωγενή σάκχαρα, δηλαδή σάκχαρα που έχουν προστεθεί κατά την παραγωγική διαδικασία, τα οποία δεν δηλώνονται στη λίστα συστατικών. Η χρήση πρόσθετων σακχάρων με βάση τη νομοθεσία δεν επιτρέπεται σε καμία περίπτωση

στην κατηγορία του οποίου υπάγεται η συγκεκριμένη κατηγορία και χαρακτηρίζεται ως 'Χυμός φρούτων από συμπυκνωμένο χυμό' και ως εκ τούτου τα εν λόγω 3 δείγματα Χυμών δεν τηρούν τις προδιαγραφές της νομοθεσίας και για τον πρόσθετο αυτό λόγο".

ΑΓΝΟΙΑ ΕΠΙ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ ΔΗΛΩΝΕΙ Η ΕΑΣ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ

Σε επικοινωνία του Fnb Daily με την ΕΑΣ Αργολίδας, η πλευρά του συνεταιρισμού ανέφερε ότι δεν επιθυμεί να προβεί σε περαιτέρω σχόλια πέραν της επίσημης τοποθέτησης που εξέδωσε ως απάντηση στην καταγγελία της Ελληνικοί Χυμοί. Ωστόσο, αξίζει να αναφέρουμε ότι η απάντηση της ΕΑΣ Αργολίδας ήρθε έναν χρόνο μετά την καταγγελία της εταιρείας Ελληνικοί Χυμοί, δηλώνοντας ότι "δεν έχει λάβει καμία ενημέρωση από τον ΕΦΕΤ".

Αναλυτικά εξηγεί ότι "Ο ΕΦΕΤ ως δημόσιος φορέας ελέγχου τροφίμων έχει δικαίωμα και υποχρέωση να ελέγχει οποτεδήποτε κρίνει σκόπιμο. Μέχρι σήμερα έχουμε δεχθεί δεκάδες ελέγχους τόσο όσον αφορά τις γραμμές παραγωγής όσο και τις πρώτες ύλες και τα τελικά προϊόντα. Γνωρίζουμε επίσης ότι έχει γίνει έλεγχος των προϊόντων μας από τα ράφια των πελατών μας. Περαιτέρω μεγάλοι πελάτες μας διαθέτουν εσωτερικούς μηχανισμούς ελέγχου ποιότητας πλήρως εξοπλισμένους, όπου συστηματικά ελέγχονται όλα τα τρόφιμα. Στη δική μας την περίπτωση πολλές φο-

ρές οι πελάτες προσφεύγουν και σε εξωτερικά εργαστήρια για πληρέστερο έλεγχο και μας ενημερώνουν σχετικά. Σε όλους τους ελέγχους ποτέ δεν υπήρξε πρόβλημα με τα προϊόντα μας. Δεν έχουμε καμία ανησυχία γιατί γνωρίζουμε τι παράγουμε, ακολουθούμε απολύτως τις προδιαγραφές και η ποιότητα ελέγχεται συστηματικά".

Προσθέτει ακόμη ότι, "ευελπιστούμε ότι ο ΕΦΕΤ θα προχωρήσει, εφόσον κρίνει ότι απαιτείται, τάχιστα σε δικούς του ελέγχους των προϊόντων μας δείγματα των οποίων μπορεί να παραλάβει σε οποιοδήποτε σημείο πώλησης. Είμαστε βέβαιοι ότι θα τηρηθούν όλα τα πρωτόκολλα δειγματοληψίας, δηλαδή, τόπος παραλαβής, ώρα παραλαβής, παραλαμβάνων υπάλληλος, διατήρηση αντιδείγματος προκειμένου να υπάρχει δυνατότητα διασταύρωσης. Δηλώνουμε ότι είμαστε ανά πάσα στιγμή έτοιμοι να παριστάμεθα. Μας προκαλεί εντύπωση η διαρροή στην εφημερίδα πριν την ενημέρωσή μας. Προφανώς ο καταγγέλλων ενημέρωσε ταυτόχρονα με την καταγγελία, διότι ενδεχομένως ο σκοπός του είναι η δυσφήμισή μας, μέχρι να ολοκληρωθούν οι έλεγχοι. Είναι και αυτή μια πλευρά του σκληρού ανταγωνισμού να φτάνει στα όρια του αθέμιτου".

Τόνισε, ωστόσο, ότι έχουν διενεργηθεί όλοι οι προβλεπόμενοι νόμιμοι έλεγχοι και ότι ουδέποτε έχει προκύψει ζήτημα συμμόρφωσης με τα προϊόντα της.

ΕΦΕΤ: ΙΔΙΑΖΟΥΣΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ

Ως ιδιόζουσα περίπτωση χαρακτηρίζει ο ΕΦΕΤ τη συγκεκριμένη καταγγελία, όπως επισημαίνει στο Fnb Daily ο πρόεδρος του, Αντώνης Ζάμπελας, σημειώνοντας ότι πρόκειται για την πρώτη φορά που υποβάλλεται αναφορά αυτού του τύπου. Παρότι κατά καιρούς κατατίθενται καταγγελίες προς την Αρχή, έλεγχοι με τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά δεν είχαν πραγματοποιηθεί στο παρελθόν, καθώς δεν είχε ανακύψει αντίστοιχο ζήτημα.

Όπως αναφέρει, το θέμα προέκυψε χωρίς να υπάρχει διαθέσιμη διαπιστευμένη αναλυτική μέθοδος στην Ελλάδα, γεγονός που οδήγησε τον Οργανισμό σε εκτενή διερεύνηση, προκειμένου να καταστεί δυνατή η δειγματοληψία και η αποστολή των δειγμάτων σε κατάλληλο, διαπιστευμένο εργαστήριο. Στο πλαίσιο αυτό, ο ΕΦΕΤ απευθύνθηκε και στην Ευρωπαϊκή Αρχή για την Ασφάλεια των Τροφίμων, αποστέλλοντας σχετικό σήμα και ζητώντας πληροφορίες από τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένω-



σης σχετικά με το αν πραγματοποιούνται αντίστοιχες αναλύσεις. Ορισμένες χώρες απάντησαν θετικά, ωστόσο δεν πρόκειται για πρακτική που εφαρμόζεται καθολικά. Έπειτα από τη διερεύνηση, εντοπίστηκε διαπιστευμένο εργαστήριο, το οποίο χρησιμοποιείται και από τον αντίστοιχο φορέα ελέγχου τροφίμων της Ισπανίας. Τα δείγματα ελήφθησαν από την αρμόδια υπηρεσία του ΕΦΕΤ Πελοποννήσου και εστάλησαν για ανάλυση, ενώ τα αποτελέσματα του γερμανικού εργαστηρίου έχουν ήδη αποσταλεί και στο Γενικό Χημείο του Κράτους για περαιτέρω αξιολόγηση.

Παράλληλα, ο Οργανισμός επισημαίνει ότι επί του παρόντος δεν μπορεί να αποφανθεί εάν η υπόθεση συνιστά παράνομη ή νόμιμη πρακτική, καθώς απαιτείται η επιστημονική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων. Ο κ. Ζάμπελας αναγνωρίζει ότι έχει υπάρξει καθυστέρηση στη διαδικασία, η οποία αποδίδεται κυρίως στην ανάγκη εξεύρεσης κατάλληλης διαπιστευμένης μεθοδολογίας και στη συγκέντρωση των απαραίτητων στοιχείων.

Οι ισπανικές αρχές απέστειλαν, όπως είπε, πλήρη τεχνική τεκμηρίωση, η οποία μεταφράζεται προκειμένου να διαβιβαστεί στο Γενικό Χημείο του Κράτους. Στόχος είναι η ένταξη του ζητήματος στους τακτικούς ελέγχους, εφόσον το Γενικό Χημείο διαμορφώσει σχετική επιστημονική θέση. Ο ΕΦΕΤ αναμένει πλέον την απόφαση και την αξιολογημένη γνωμοδότηση του Γενικού Χημείου του Κράτους, επισημαίνοντας ότι οι αρμόδιες υπηρεσίες καταβάλλουν προσπάθεια ώστε να προκύψει το βέλτιστο δυνατό επιστημονικό αποτέλεσμα, βάσει των διαθέσιμων δεδομένων.

ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ & ΠΕΡΙΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ

Καλά πληροφορημένες πηγές από τον ευρύτερο κλάδο των φυσικών χυμών στην Ελλάδα εκτιμούν ότι το ζήτημα της ποιότητας και της τήρησης των προδιαγραφών αποτελεί διαχρονική πρόκληση για την

αγορά, επισημαίνοντας πως σε ορισμένες περιπτώσεις η χρήση ζαχαρούχων διαλυμάτων, αρωματικών ουσιών ή άλλων προσμίξεων αντί φυσικού χυμού, μπορεί να συμπιέσει σημαντικά το κόστος παραγωγής και να δημιουργεί στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό.

Όπως σημειώνεται, η μονάδα μέτρησης Brix χρησιμοποιείται διεθνώς για την αποτύπωση της περιεκτικότητας σε σάκχαρο, ενώ η σημαντική διαφοροποίηση του κόστους παραγωγής μεταξύ προϊόντων ενδέχεται να συνδέεται με τις πρώτες ύλες και τη σύσταση του τελικού προϊόντος. Πηγές του κλάδου αναφέρουν ότι όταν ένας παραγωγός εμφανίζει αισθητά χαμηλότερο κόστος - ακόμη και πολλαπλάσιο κάτω από τον μέσο όρο της αγοράς - δημιουργούνται εύλογα ερωτήματα για τις πρακτικές που ακολουθούνται. Συμπληρώνουν δε πως "είναι κοινό μυστικό πως υπάρχουν εταιρείες που το κάνουν αυτό αλλά κάποιες το παρακάνουν".

ΣΥΣΤΑΣΗ

Σύμφωνα με το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο, η επισήμανση των προϊόντων καθορίζει σαφώς τη σύστασή τους. Ένα νέκταρ φρούτων, για παράδειγμα, μπορεί να περιλαμβάνει συγκεκριμένο ποσοστό χυμού, όπως πορτοκάλι σε συνδυασμό με ζαχαρούχο διάλυμα, ενώ η ένδειξη "100% χυμός" δεν επιτρέπει την προσθήκη ζάχαρης ή άλλων γλυκαντικών ουσιών.

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Εκπρόσωποι της αγοράς φυσικών χυμών αναφέρουν στο Fnb Daily ότι η καθυστέρηση του ΕΦΕΤ με το επιχείρημα ότι δεν πρόκειται για ζήτημα δημόσιας υγείας, "αποπροσανατολίζει την υπόθεση" γιατί ο φυσικός χυμός πορτοκαλιού έχει χαμηλότερο γλυκαιμικό δείκτη και προκαλεί πιο ομαλή αύξηση της γλυκόζης στο αίμα, ενώ τα φρουτοποτά με πρόσθετη ζάχαρη έχουν υψηλό γλυκαιμικό δείκτη και προ-

καλούν απότομες αυξομειώσεις. Για τους διαβητικούς προτείνεται κατανάλωση φυσικού χυμού μαζί με πρωτεΐνη ή φυτικές ίνες, ενώ τα ζαχαρούχα φρουτοποτά καλό είναι να αποφεύγονται.

Υπό αυτό το πρίσμα, όπως λένε, "υπάρχει σαφής διαφορά μεταξύ της κατανάλωσης 150 ml φυσικού χυμού και ενός προϊόντος που εμφανίζεται ως φυσικός χυμός αλλά ενδέχεται να είναι εμπλουτισμένο με πρόσθετα σάκχαρα. Όταν τεθεί το ερώτημα τι μπορεί να συμβεί σε έναν διαβητικό καταναλωτή υπό αυτές τις συνθήκες, καθίσταται προφανές ότι πρόκειται για θέμα υγείας. Το ίδιο ισχύει και για τα μικρά παι-

διά, καθώς η παραπλανητική επισήμανση μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένες διατροφικές επιλογές. Επομένως, τίθεται σοβαρό ζήτημα προστασίας της υγείας των καταναλωτών".

Ακόμα τονίζουν ότι "εάν δεν υπάρχει ουσιαστικός και σωστός έλεγχος, δεν μπορεί να γνωρίζει κανείς τι ακριβώς αναγράφεται στις ετικέτες των προϊόντων. Το ζήτημα δεν αφορά μόνο την υγεία, αλλά αφήνει και περιθώρια για παραπλανητικές πρακτικές, δημιουργώντας παράλληλα συνθήκες αθέμιτου ανταγωνισμού. Επιχειρήσεις που τηρούν τη νομοθεσία και εφαρμόζουν τους κανόνες δεν μπορούν να είναι ανταγωνι-

στικές στις τιμές τους απέναντι σε όσους δεν συμμορφώνονται".

ΜΕΙΩΣΗ ΠΡΩΤΗΣ ΥΛΗΣ

Την ίδια στιγμή, στελέχη του κλάδου σημειώνουν ότι η τιμή της πρώτης ύλης έχει παρουσιάσει σημαντική πτώση τα τελευταία χρόνια, με τον συμπυκνωμένο χυμό να υποχωρεί από περίπου €6.500 ανά τόνο (στους 65 βαθμούς Brix) σε επίπεδα κοντά στα €3.200, εξέλιξη που επηρεάζει συνολικά τη δομή κόστους και τις εμπορικές πρακτικές στην αγορά.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ΑΧΑΪΚΟ ΕΝΤΕΛΒΑΪΣ

ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΕ ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΟ ΑΙΓΑΙΟ - ΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ Η ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΖΙΡΟΥ ΤΟ 2025

Το πελατολόγιό της κατάφερε να διευρύνει το 2025 η εταιρεία παγωτού και ζαχαροπλαστικής Αχαϊκό Εντελβαΐς, αποκτώντας εντονότερη παρουσία στην Βόρεια Ελλάδα αλλά και στα νησιά. "Μεταξύ άλλων, μπήκαμε μέσω των συνεργατών μας σε Δράμα, Σέρρες και Κιλκίς, δηλαδή σε ένα μεγάλο κομμάτι της Βόρειας Ελλάδας όπου είχαμε λίγους ή και καθόλου πελάτες. Ομοίως, αναπτυχθήκαμε αρκετά και στα νησιά του Ανατολικού Αιγαίου", δηλώνει στο FNB Daily, ο Γιάννης Μιχαλόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, που διατηρεί και το δικό της δίκτυο 8 καταστημάτων στο νομό Αχαΐας.

ΣΤΑΘΕΡΟ ΤΟ ΤΟΝΑΖ

Όπως σημειώνει ωστόσο ο ίδιος, παρά την αύξηση των τελικών σημείων, η παραγωγή και οι πωλήσεις κατ' όγκον δεν παρουσί-

ασαν ιδιαίτερη διαφοροποίηση σε σχέση με το 2024. Αντίθετα, ο κύκλος εργασιών έτρεξε με διψήφιο ποσοστό κοντά στο 20%, κάτι που όμως οφείλεται στις ανατιμήσεις προκειμένου να αντισταθμιστεί το ιδιαίτερα αυξημένο κόστος των πρώτων υλών και δη της σοκολάτας, μέρος του οποίου η εταιρεία επέλεξε να απορροφήσει περιορίζοντας, κατ' επέκταση, την κερδοφορία της.

DATA ΑΧΑΪΚΟ ΕΝΤΕΛΒΑΪΣ (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBITDA	Αποτέλεσμα προ φόρων
2024: 10.244	2024: 879	2024: 597
2023: 8.685	2023: 1.085	2023: 786
2022: 7.205	2022: 1.215	2022: 941
2021: 6.416	2021: 1.386	2021: 1.066

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΕΙ Η ΑΥΤΟΣΥΓΚΡΑΤΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ

"Πρόκειται ουσιαστικά για μια πληθωριστική αύξηση του τζίρου", επισημαίνει ο κ. Μιχαλόπουλος που στέκεται στην τάση αυτοσυγκράτησης που δείχνουν εδώ κι αρκετό καιρό οι καταναλωτές. "Το κόστος διαβίωσης έχει ανέβει πάρα πολύ και η αγοραστική δύναμη του κοινού έχει δεχτεί σοβαρό πλήγμα, γι' αυτό και προσέχει πλέον πάρα πολύ τις δαπάνες του", αναφέρει, εξηγώντας ότι αυτό τον προβληματίζει αρκετά ενόψει της νέας σεζόν για την οποία η Αχαϊκό Εντελβαΐς ξεκίνησε να παράγει από τις 15 Ιανουαρίου.

Εξίσου σημαντικό θεωρεί το επίμονο υψηλό κόστος παραγωγής. "Μπορεί να έχει αποκλιμακωθεί κάπως η σοκολάτα, όμως έχουν ακριβύνει τα γαλακτοκομικά, τα βούτυρα, οι κρέμες κ.ά. Επίσης, σταθερά υψηλά παραμένει το κόστος ενέργειας και δη του ρεύματος", αναφέρει χαρακτηριστικά.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ €2 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ

Μέσα στο 2025 η εταιρεία ολοκλήρωσε επένδυση €2 εκατ. για την κατασκευή ενός νέου εργοστασίου στο οποίο μεταφέρθηκε η παραγωγή των μπισκότων και των προϊόντων ζύμης ενώ η πρώτη μονάδα επικεντρώνεται πλέον στην παραγωγή και αποθήκευση παγωτού.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Γιάννης Μιχαλόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Αχαϊκό Εντελβαΐς

• ΕΣΤΙΑΣΗ (ΗΠΑ)

ΣΕ ΘΕΣΗ ΜΑΧΗΣ DOORDASH, OPENTABLE ΚΑΙ AMEX ΓΙΑ ΤΟΝ... ΠΟΛΕΜΟ ΤΩΝ ΚΡΑΤΗΣΕΩΝ

Οι πόλεμοι των online κρατήσεων αναμένεται να ενταθούν φέτος, καθώς το μεταβαλλόμενο τεχνολογικό τοπίο φέρνει αντιμέτωπους μερικούς από τους ισχυρότερους παίκτες της αγοράς. Καθιερωμένες πλατφόρμες, εφαρμογές delivery και εταιρείες πιστωτικών καρτών ανταγωνίζονται για μια περιορισμένη δεξαμενή πελατών.

ΜΕΓΑΛΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ

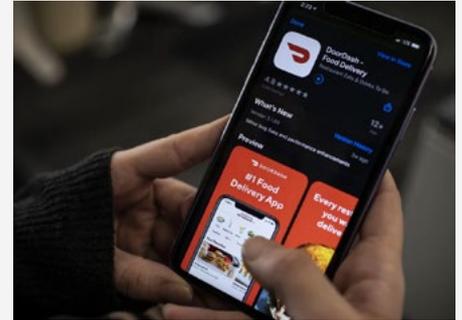
Τον Ιούνιο, η DoorDash ανακοίνωσε την εξαγορά της SevenRooms έναντι \$1,2 δισ., ενισχύοντας τη θέση της στις απευθείας κρατήσεις μέσω ιστοσελίδων εστιατορίων. Λίγους μήνες νωρίτερα, η Uber Eats και η Booking Holdings (μητρική της OpenTable) γνωστοποίησαν συνεργασία για ενσωμάτωση κρατήσεων στην εφαρμογή της Uber. Το 2024, η American Express, που ήδη κατείχε την Resy, εξαγόρασε την Tock, πλατφόρμα με έμφαση στη fine dining σκηνή, έναντι \$400 εκατ.

Η ΑΡΧΗ

Η μάχη ξεκίνησε ουσιαστικά το 2014, όταν η Resy μπήκε στην αγορά, ανταγωνιζόμενη την OpenTable, με μοντέλο απλής μηνιαίας συνδρομής. Η OpenTable, χρέωνε συνδρομή και προμήθεια ανά κράτηση, πρακτική που σε ορισμένες περιπτώσεις διατηρεί. Παρά την άνοδο της Resy και τις premium συνεργασίες της, η OpenTable παραμένει κυρίαρχη. Από το καλοκαίρι, η Resy θα ενσωματώσει 5.000 συνεργάτες της Tock, φτάνοντας περίπου τους 25.000 χώρους, έναντι περίπου 60.000 της OpenTable.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ

Καθοριστικό ρόλο παίζουν οι πιστωτικές κάρτες. Οι κάτοχοι Platinum της American Express έχουν πρόσβαση σε περιζήτητες κρατήσεις και ετήσιο dining credit \$400 για εστιατόρια της Resy. Αντίστοιχα, επιλέξιμοι κάτοχοι Visa και Chase αποκτούν αποκλει-



στικές κρατήσεις μέσω OpenTable. Η είσοδος της DoorDash στις κρατήσεις διευρύνει περαιτέρω τον ανταγωνισμό. Με μερίδιο περίπου 67% στην αγορά delivery των ΗΠΑ το 2025 (έναντι 23% της Uber Eats, σύμφωνα με την Deliverect), επιδιώκει να ενοποιήσει delivery, takeout και dine-in. Αν και το marketplace κρατήσεων της DoorDash βρίσκεται ακόμη σε πρώιμο στάδιο, τα περριωρία ανάπτυξης παραμένουν σημαντικά.

• Debrief •

ΤΟ ΑΝΑΠΟΦΕΥΚΤΟ;

Για τις ζημιές, πολλών δισεκατομμυρίων, της Stellantis λόγω απομειώσεων και αλλαγής στρατηγικής στα EVs, διαβάσατε στο σημερινό τεύχος του BnB Daily. Η Stellantis δεν είναι μια ακόμα εταιρεία. Έχει υπό την ομπρέλα της 14 πασίγνωστα brands οχημάτων, διαθέτει εργοστάσια σε 30 χώρες και δραστηριοποιείται σε 130 αγορές. Τα πράγματα, όμως, όπως δείχνουν τα στοιχεία, δεν είναι εύκολα ούτε για κολοσσούς αυτού του μεγέθους. Σε τέτοιες περιστάσεις μία λύση είναι η αναζήτηση χείρας βοηθείας. [Όπως, λοιπόν, αποκαλύπτει το Bloomberg](#), η Stellantis το σκέφτεται. Τί σκέφτεται; Να αξιοποιήσει την τεχνολογία ηλεκτρικών οχημάτων από τον Κινέζο συνεργάτη της, την Leapmotor, ώστε να ρίξει το κόστος σε ευρωπαϊκά brands όπως η Fiat, η Opel και η Peugeot.

Συγκεκριμένα, εξετάζει το ενδεχόμενο επέκτασης του πεδίου εφαρμογής της κοινοπραξίας της με την Leapmotor ώστε να αποκτήσει πρόσβαση στην πιο προηγμένη τεχνολογία

μπαταριών και κινητήρων EV της κινεζικής εταιρείας. "Στην πιο προηγμένη".

Εντάξει, μπορεί να πει κάποιος, η Stellantis είναι κολοσσός, αλλά δεν παύει να είναι εταιρεία, δεν είναι δα και κράτος. Ας δούμε και πώς βλέπει το ισχυρότερο κράτος της Ευρώπης, η Γερμανία, τις σχέσεις της με την Κίνα. Στην πρώτη του επίσκεψη ως Καγκελάριος στη δεύτερη μεγαλύτερη οικονομία του κόσμου, ο Friedrich Merz, στάθηκε στις "υψηλές δυνατότητες" της Κίνας που "υπερβαίνουν κατά πολύ τη ζήτηση της αγοράς" και είναι προβληματικές για την Ευρώπη. Αλλά ούτε και αυτός μπόρεσε να αποφύγει το... αναπόφευκτο, καθώς δήλωσε ότι θα προχωρήσει σε νέα προσπάθεια ενίσχυσης των σινο-γερμανικών δεσμών.

[Όπως χαρακτηριστικά σχολιάζει και πάλι το Bloomberg](#), "πιστός Ατλαντιστής και καχύποπτος απέναντι στην Κίνα, ο Merz υιοθέτησε μια πιο ρεαλιστική γραμμή στο εναρκτήριο ταξίδι του στο ασιατικό έθνος ως καγκελάριος".

Πολλές φορές - και από αυτή τη στήλη - έχει σχολιαστεί η ανάγκη για τη δημιουργία μιας στιβαρής συμμαχίας στη Δύση, που θα μπορεί να κοιτάξει στα μάτια την τεράστια πρόκληση την οποία συνιστά πλέον η Κίνα. Ωστόσο για να είμαστε ρεαλιστές, θα πρέπει να εξετάσουμε και το άλλο σενάριο.

Η Κίνα έχει πλέον αποκτήσει σημαντικό προβάδισμα σε πολλούς κρίσιμους τομείς, ώστε η κόντρα μαζί της ίσως να μην είναι εφικτή. Δεν λέμε ότι πρέπει να κλείνουμε τα μάτια σε πρακτικές που αφήνουν την ευρωπαϊκή οικονομία να παρακολουθεί τις εξελίξεις ασθμαίνοντας. Όμως τα πράγματα δεν είναι όπως πριν από 20, 10 ή και 5 χρόνια. Ο συνομιλητής-ανταγωνιστής έχει μεγαλύτερο μπόι σήμερα. Αυτά τα λίγα για την Ευρώπη. Οι ΗΠΑ είναι άλλη ιστορία, άλλο μέγεθος και σε τελική ανάλυση κρίνεται άλλο διακύβευμα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

• ΦΑΙΔΩΝ

ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΩΤΩΝ ΒΟΗΘΕΙΩΝ ΚΑΙ ΚΑΡΠΑ

Πρόγραμμα εκπαίδευσης στις Πρώτες Βοήθειες, με ιδιαίτερη έμφαση στην Καρδιοπνευμονική Αναζωογόνηση (ΚΑΡΠΑ),

ολοκλήρωσε η Φαίδων, στο πλαίσιο της δέσμευσής της για την ασφάλεια και την υγεία στον χώρο εργασίας.

Η εκπαίδευση πραγματοποιήθηκε από επαγγελματίες διασώστες του Εθνικού Κέντρου Άμεσης Βοήθειας (ΕΚΑΒ) και συνδύασε θεωρητική κατάρτιση με πρακτική εξάσκηση σε προπλάσματα. Τα τμήματα ήταν ολιγομελή, διασφαλίζοντας ουσιαστική συμμετοχή όλων των εργαζομένων. Στο πρόγραμμα συμμετείχε το σύνολο του προσωπικού της εταιρείας.



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ

Έμφαση δόθηκε στην:

- Άμεση αναγνώριση επειγόντων περιστατικών
- Παροχή βασικών Πρώτων Βοηθειών
- Σωστή εφαρμογή ΚΑΡΠΑ
- Χρήση Αυτόματου Εξωτερικού Απινιδωτή (AED)

Business Maker

ΤΙ ΚΡΥΒΟΥΝ ΟΙ ΜΕΤΑΚΟΜΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ SUPER MARKET

Ολοένα και περισσότερο, τα μεγαλύτερα δίκτυα super market αναγκάζονται να κλείσουν καταστήματα, που δεν αποδίδουν τα αναμενόμενα. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση γνωστής αλυσίδας, που επέλεξε να διακόψει τη λειτουργία καταστήματος στα Νότια Προάστια, κρίνοντας ότι το συγκεκριμένο σημείο δεν έχει προοπτική να γυρίσει σε κέρδη. Το stop loss άλλωστε δεν είναι κάτι καινούργιο στον χώρο του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων, αλλά μια πρακτική, που εφαρμόζεται κατά κόρον τα τελευταία χρόνια, λόγω της αλματώδους επέκτασης, τόσο οργανικά, όσο και μέσω εξαγορών. Ωστόσο, καταλυτικό

ρόλο στις αποφάσεις αυτές πλέον παίζει το ύψος του ενοικίου. Όταν ο ιδιοκτήτης δεν διαθέτει την απαιτούμενη ευελιξία στις διαπραγματεύσεις για την ανανέωση του συμβολαίου, τότε οι διοικούντες τις αλυσίδες δεν διστάζουν να τερματίσουν τη μίσθωση, αφού η εξίσωση πλέον δεν βγαίνει. Ακόμη και εάν αυτό σημαίνει ότι θα παραχωρήσουν έδαφος στον ανταγωνισμό.

Σε πολλές περιοχές, οι ιδιοκτήτες ζητούν αυξήσεις, που δεν δικαιολογούνται από τους τζίρους. Αυτό συνδέεται άμεσα με τη γενικευμένη άνοδο των αξιών ακινήτων και την πίεση από εναλλακτικές χρήσεις, όπως η βραχυχρόνια μίσθωση.

"Σε αυτή τη φάση του ανταγωνισμού και με δεδομένη την πίεση, που υφίστανται τα εισοδήματα, η αποχώρηση ίσως είναι η πιο σοφή στρατηγική", σημειώνουν καλά πληροφορημένες πηγές. Το ενδιαφέρον είναι ότι η έξοδος δεν σημαίνει απαραίτητα συρρίκνωση. Αντιθέτως, πολλές εταιρείες μετακινούνται σε μικρότερα ή πιο αποδοτικά καταστήματα, μειώνοντας το λειτουργικό κόστος και αυξάνοντας την αποδοτικότητα ανά τετραγωνικό. Αυτό, που αλλάζει, είναι η φιλοσοφία. Το παλιό μοντέλο της παρουσίας παντού σταδιακά φαίνεται πως εγκαταλείπεται. Στη θέση του έρχεται ένα πιο επιλεκτικό δίκτυο.

ΤΟ ΘΡΙΛΕΡ ΤΗΣ ANRAMAR ΚΑΙ Η ΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

Σε μια ιδιότυπη... ισορροπία τρόμου έχει εγκλωβιστεί η εξυγίανση της Anramar και το deal των τραπεζών με την Aqua Bridge. Καλά πληροφορημένες πηγές, με γνώση των όσων διαμείβονται πίσω από τις κλειστές πόρτες, περιγράφουν ένα σκηνικό απόλυτης αναμονής, όπου η στρατηγική του wait and see έχει αντικαταστήσει τις προσδοκίες για μια γρήγορη λύση.

Η πρόθεση του καναδικού ομίλου Cooke,

έμμεσου μετόχου της Anramar, να ζητήσει την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου στην Anramar με ποσό πάνω από τα €230 εκατ. – πάνω δηλαδή από το ποσό, που έχουν συμφωνήσει οι πιστωτές με την Aqua Bridge -, περιπλέκει τα πράγματα.

"Μετά την απόφαση για αύξηση κεφαλαίου έχουν μπλέξει τα πράγματα", σημειώνουν χαρακτηριστικά οι ίδιες πηγές, τονίζοντας ότι "ο καθένας περιμένει την

επόμενη κίνηση του άλλου". Το ερώτημα, που απασχολεί τις τράπεζες, είναι το εξής: Μπορεί ένα πιστωτικό ίδρυμα να αρνηθεί κεφάλαια, που προορίζονται για την αποπληρωμή χρεών της Anramar; Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι οι τράπεζες επανεξετάζουν κάθε σενάριο για την επόμενη μέρα της Anramar, γνωρίζοντας ότι μια λάθος υπογραφή μπορεί να προκαλέσει αλυσιδωτές αντιδράσεις σε όλο τον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας...

Business Insight

Η ΔΗΛΩΣΗ-ΑΙΝΙΓΜΑ ΦΕΚΚΑ ΚΑΙ ΤΟ ΑΡΟΔΟΥ GREEK ΤΟΥ SHIPPING ΓΙΑ ΤΟ EURONEXT ATHENS

Με εντυπωσιακή δύναμη πυρός που προσδίδει η ρευστότητα €600 εκατ. θα βρεθεί ο Βαγγέλης Μαρινάκης σε περίοδο ιστορικά υψηλών ναύλων VLCC, με τις ναυτιλιακές που είναι εισηγμένες (Νέα Υόρκη, Οσλο) σε διαπραγμάτευση πάνω από το NAV τους (*).

Με την έκδοση του εταιρικού ομολόγου της Capital Clean Energy Carriers στην Αθήνα (απ' όπου αντλεί €250 εκατ.) και με την επικείμενη εισαγωγή της Capital Tankers στο Όσλο (με προοπτική να αντλήσει €350 εκατ.), ο επιχειρηματίας καλύπτει σε σημαντικό ποσοστό το επενδυτικό/ναυπηγικό πρόγραμμα.

[Αναλυτικά στην σχετική αρθρογραφία του BnB Daily](#), αναφέροντας 2-3 ενδιαφέρουσες λεπτομέρειες που αποκάλυψε ο insighter από πηγές του ομίλου, στη χθεσινή εκδήλωση. Κατ' αρχήν η επιλογή του Euronext Oslo για την εισαγωγή της εταιρείας που προέκυψε από την απόσχιση του στόλου tankers, έγινε κυρίως του βάθους της νορβηγικής αγοράς - εδώ και χρόνια ώριμης ως προς το shipping (σ.σ. θυμίζω τις ήδη εισηγμένες FrontLine και Oceanis Eco Tankers). Ωστόσο, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, αφήνεται ανοικτό το ενδεχόμενο εισαγωγής και στο Euronext Athens σε χρονικό ορίζοντα που θα επιβεβαιώνεται η εύλογη εμβάθυνση και της ελληνικής αγοράς.

Ωστόσο, μία δήλωση του Μιχαήλ Φέκκα συζητήθηκε στα πηγαδάκια που ακολούθησαν το κουδούνι έναρξης της

συνεδρίασης. Ο Α' Αντιπρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς αναφέρθηκε σε προοπτική εισαγωγής στο ελληνικό χρηματιστήριο ναυτιλιακής εταιρείας - και δεν αναφερόταν στην πλευρά Μαρινάκη - αλλά εννοώντας ότι είναι σε γνώση της Επ. Κεφ. διαδικασία σχετική με το ενδεχόμενο ενός IPO αυτόνομου, έτερου Greek του shipping.

[Όντως, το BnB Daily έχει αναφερθεί εκτενώς τόσο στην προτεραιοποίηση του Stephane Boujnah](#) να προσελκύσει το ενδιαφέρον του εφοπλιστικού λόμπυ, όσο στην σχεδόν πειστική προσπάθεια παραγόντων της αγοράς να πετύχουν τον... ελλιμενισμό ενός δύο ναυτιλιακών σε εύλογο επενδυτικό χρόνο.

Θυμίζω ότι στην ενημέρωση Τύπου του επικεφαλής του Euronext είχε εκφράσει δημόσια την απορία του για την απουσία Greeks από το Χρηματιστήριο Αθηνών, την ώρα που οι Oceanis Eco Tankers (οικογένεια Αλαφούζου), Star Bulk Carriers (Πέτρος-Αλέξανδρος Παππάς) με dual listing σε Nasdaq και Oslo Stock Exchange, και άλλοι, είναι στο νορβηγικό χρηματιστήριο. Το BnB Daily είχε αποκαλύψει πως ο Camille Beudin έχει προχωρήσει σε διερευνητικές συζητήσεις για το ενδεχόμενο IPO στο Χρηματιστήριο Αθηνών, ως μία από τις προτεραιότητες του νέου Προέδρου του ελληνικού χρηματιστηρίου.

Θερμό - όσο και εύλογο - το ενδιαφέρον τραπεζικών κύκλων και investment bankers να πάρει μπροστά η διαδικασία εισαγωγής ναυτιλιακών στην Αθήνα.

Προς τούτο απαιτείται να γίνουν συγκεκριμένες ενέργειες προκειμένου να διαμορφωθεί το ανάλογο πλαίσιο (από το dual listing, μέχρι την εξειδίκευση για τον συγκεκριμένο κλάδο) με τη σχετική διαδικασία να έχει ξεκινήσει σε θεσμικό επίπεδο. Πρακτικά αυτό σημαίνει πως, εάν όλα κινηθούν με... ούριο άνεμο, η εισαγωγή εταιρείας θα είναι εφικτή από το πρώτο τρίμηνο 2027.

Σημειώνω ότι η χρηματοδότηση του shipping φτάνει τα \$55 δισ. (2025), αυξημένη για συνεχόμενη χρήση (στα \$53,5 δισ. το 2024), με το εγχώριο banking να έχει σημαντική έκθεση στη ναυτιλία.

Με γραμμές σχεδόν 15 δισ. και τις Eurobank, Alpha Bank να έχουν το μεγαλύτερο μερίδιο, αλλά και με Εθνική, Πειραιώς να διαθέτουν ικανό ποσοστό, ενώ στον κλάδο δραστηριοποιούνται, επίσης, οι ABB, Credia Bank, Optima Bank (**).

Σύμφωνα με τραπεζικές πηγές, τμήματα επενδυτικής στρατηγικής με εξειδίκευση στην ποntonοπία είναι on board, σάρωμα της σχετικής αγοράς σε διεθνές επίπεδο είναι σε εξέλιξη, με επιδίωξη την προσέλκυση εφοπλιστικού κεφαλαίου, συνακόλουθα πηγής σημαντικών εσόδων για την ελληνική κεφαλαιαγορά.

(*) VLCC: Very Large Crude Carriers - χωρητικότητα μεγαλύτερη των 250.000 DWT - NAV (Net Asset Value/Καθαρή Αξία Ενεργητικού)

(**) Με στοιχεία από TradeWinds

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



• LIDL ΕΛΛΑΣ

CHIEF PEOPLE OFFICER ΣΤΗΝ LIDL ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ Η ΝΙΚΟΛΕΤΤΑ ΚΟΛΟΜΠΟΥΡΔΑ

Η Lidl Ελλάς ανακοίνωσε τη διεθνή εξέλιξη της Νικολέττας Κολομπούρδα, η οποία από την 1η Μαρτίου αναλαμβάνει καθήκοντα Chief People Officer στην Lidl Γερμανίας, τη μεγαλύτερη αγορά του ομίλου παγκοσμίως. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η μετακίνηση αυτή αποτελεί έμπρακτη αναγνώριση της επιτυχημένης 10ετούς πορείας της Νικολέττας Κολομπούρδα σε Ελλάδα και Κύπρο. Με επίκεντρο τον άνθρωπο, συνέβαλε καθοριστικά στην εξέλιξη των HR πρακτικών και στην ενίσχυση της εταιρικής κουλτούρας, αφήνοντας σημαντική παρακαταθήκη στον οργανισμό.

ΣΟΦΙΑ ΟΥΖΟΥΝΙΔΟΥ

Τη θέση της Chief People Officer στη Lidl Ελλάς και Lidl Κύπρου αναλαμβάνει προ-



Σοφία Ουζουνίδου, Chief People Officer, Lidl Ελλάς και Lidl Κύπρου

σωρινά η Σοφία Ουζουνίδου. Με περισσότερα από 15 χρόνια διαδρομής στη Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού, κατέχοντας θέσεις αυξημένης ευθύνης και έχοντας ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό, η Σοφία Ουζουνίδου διασφαλίζει την απρόσκοπτη συνέχεια της σταθερότητας και την δυναμική εξέλιξη των υφιστάμενων πρωτοβουλιών.

SECRETRECIPE

Του χάριζαν γάιδαρο...

Τη γνωστή παροιμία με τον γάιδαρο και τα δόντια του, θυμίζει η περίπτωση πολύ γνωστού επιχειρηματία του κλάδου. Όπως πληροφορείται το FNB Daily, στα γραφεία της συγκεκριμένης εταιρείας έχουν φτάσει προτάσεις για την επέκταση της παρουσίας των προϊόντων της εντός και εκτός συνόρων. Και, μάλιστα, με πολύ καλούς όρους τιμολόγησης. Ο βασικός, όμως, μέτοχος της επιχείρησης δείχνει να αδιαφορεί και να εγείρει τη μία ένσταση μετά την άλλη για το πώς και με ποιους θα γίνει η διαδικασία, παρά το γεγονός ότι τα στελέχη του στο τμήμα εξαγωγών γνωρίζουν πολύ καλά πρόσωπα και πράγματα. Του χάριζαν γάιδαρο και τον κοίταζε στα δόντια...

Editorial

Μακριά από εμάς

Κάθε φορά, που συμβαίνει κάτι γεωπολιτικά, η πρώτη σκέψη όλων είναι στην τιμή του πετρελαίου. Γιατί αυτή επηρεάζεται σημαντικά. Αυτή η ανησυχία υπάρχει και τις τελευταίες ημέρες, οπότε και ο Πρόεδρος Τριμτρ είπε ότι εξετάζει το ενδεχόμενο ευθείας επίθεσης στο Ιράν. Προοπτική, που μπορεί να προκαλέσει σημαντικά μεγαλύτερες διαταραχές στην αγορά του μαύρου χρυσού σε σχέση με την επίπτωση της πώσης Maduro στην Βενεζουέλα. Γιατί συμβαίνει αυτό; Διότι η αγορά πετρελαίου είναι πολύ ανελαστική ως προς τις τιμές. Οι ομάδα αποφοίτων του Yale, που μελετά ενεργειακά θέματα, δίνει την εικόνα με αριθμούς: Για κάθε μία εκατοστιαία μονάδα, που μειώνεται η ποσότητα παραγωγής αργού πετρελαίου, η τιμή του αυξάνεται από 20% έως 25% το βαρέλι. Δείτε, λοιπόν, γιατί το Ιράν και πιθανή επίθεση εκεί επηρεάζουν σημαντικά τις τιμές: Τον Δεκέμβριο, το Ιράν παρήγαγε περί τα 3,2 εκατ. βαρέλια πετρελαίου. Ένα εκατομμύριο εξ αυτών τα εξάγει. Οι ανάγκες της αγοράς παγκοσμίως είναι 106 εκατ. βαρέλια την ημέρα. Οι σημερινές τιμές του πετρελαίου (\$65-\$66 το βαρέλι) δείχνουν να έχουν συνυπολογίσει πιθανή διακοπή των εξαγωγών του ιρανικού πετρελαίου. Τα πράγματα θα σκουρύνουν εάν από τη σύγκρουση οδηγηθούμε σε μερικό ή ολικό αποκλεισμό των Στενών του Ορμούζ. Από εκεί περνούν κάθε μέρα 18-20 εκατ. βαρέλια. Για το μεγαλύτερο μέρος αυτών δεν υπάρχουν εναλλακτικές διαδρομές προς την παγκόσμια αγορά. Αν, λοιπόν, η μισή ποσότητα δεν μπορέσει να φτάσει στην αγορά, η τιμή του πετρελαίου μπορεί να ξεπεράσει και τα \$125 το βαρέλι. Δηλαδή, σχεδόν να διπλασιαστεί! Τα υπόλοιπα, τα γνωρίζετε. Τα έχουμε όλοι βιώσει σε αντίστοιχες κρίσεις και ανόδους των τιμών. Μακριά από εμάς. Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr