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

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

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

ΤΡΙΤΗ 27 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026
ΤΕΥΧΟΣ 2421



• PIZZA FAN – ΧΩΡΙΑΤΙΚΟ
Η εκκρεμότητα επαναλειτουργίας των καταστημάτων, οι ζημιές για τους προμηθευτές και τα σενάρια εξαγοράς



• ΑΦΟΙ ΧΑΪΤΟΓΛΟΥ
Οι δασμοί έπληξαν τις πωλήσεις εξαμήνου - Τί... υπόσχεται η νέα συμφωνία αναχρηματοδότησης του δανεισμού



• ARTOPOULOS PITES
Σχεδιάζει περαιτέρω επέκταση στην Ευρώπη, βλέπει άνοδο τζίρου το 2026



• HEINEKEN
Καμπανάκι στις βρετανικές pubs: Τα GLP-1 είναι εδώ και ρίχνουν την κατανάλωση αλκοόλ

Editorial
"Σχόλασα": Η λέξη που σκοτώνει μια πώληση

Debrief
Maybe it's more than just business...

Business Insight
Παπουτσάνης: Με δύο... καρπούζια υπό μάλης το στοίχημα ανάπτυξης των Τασόπουλου, Γκάτζαρου

SecretRecipe
Ποιος φοβάται για τη θέση του λόγω… Pizza Fan;

Business Maker
- Ο Θεοδωρόπουλος στο κάδρο εξαγοράς της ΔΕΛΤΑ από την CVC
- Coffee Island: Συνεχίζει την ανάπτυξη παρά την έρευνα για εμπλοκή Λιόλου στα στημένα του μπάσκετ

• IOLI ΠΗΓΗ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 4,6% ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ, ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ ΑΠΟ ΤΟ 2027

Τον διπλασιασμό της παραγωγικής δυναμικότητας του εργοστασίου της επιδιώκει η Ioli Πηγή μέσω του επενδυτικού σχεδιασμού για την περίοδο 2026–2027, ο οποίος περιλαμβάνει

- νέα γραμμή εμφιάλωσης
- αντικατάσταση εξοπλισμού
- ενεργοποίηση νέας πηγής φυσικού μεταλλικού νερού

Όπως πληροφορείται το FnB Daily οι παρεμβάσεις συνδέονται και με τη μείωση του λειτουργικού κόστους, ενώ, βάσει του υφιστάμενου σχεδιασμού, η επιστροφή στην κερδοφορία αναμένεται από το 2027.

ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ

Στο εννεάμηνο του 2026 οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 4,6% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2025, ενώ για το σύνολο της φετινής χρήσης, η εταιρεία εκτιμά ότι ο κύκλος εργασιών θα διαμορφωθεί στα €7,1 εκατ., από €6,77 εκατ. το 2025.

Η άνοδος του τζίρου το 2025 συνοδεύτηκε, ωστόσο, από διεύρυνση των ζημιών προ φόρων στα €1,11 εκατ. και υποχώρηση του μικτού περιθωρίου στο 23,17%.

Πηγές της Ελληνικά Οινοποιεία, στην οποία ανήκει το Ioli, αναφέρουν ότι η επιβάρυνση οφείλεται κυρίως στο αυξημένο λειτουργικό κόστος, λόγω της παλαιότητας μέρους του παραγωγικού εξοπλισμού, του υψηλού κόστους ανθρώπινου δυναμικού και της μετάβασης από παλέτα βιομηχανικού τύπου σε ευρωπαλέτα.

ΣΤΑΔΙΑΚΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Για τη σταδιακή βελτίωση των αποτελεσμάτων της, η διοίκηση της Ελληνικά Οινοποιεία προσβλέπει στην ανανέωση του εξοπλισμού, στη σταδιακή ανανέωση του προσωπικού λόγω συνταξιοδοτήσεων και στην περαιτέρω αύξηση των πωλήσεων.

Προτεραιότητα αποτελεί η αντικατάσταση του εξοπλισμού διαμόρφωσης φιαλών PET, της διαδικασίας PET blowing, ώστε να περιοριστούν η ενεργειακή κατανάλωση και το κόστος των προπλασμάτων από τα οποία παράγονται οι πλαστικές φιάλες.

Παράλληλα με τη νέα γραμμή εμφιάλωσης και την ενεργοποίηση νέας πηγής φυσικού μεταλλικού νερού, το επενδυτικό πλάνο προβλέπει αναβάθμιση των συστημάτων διασφάλισης ποιότητας και εκσυγχρονισμό της υφιστάμενης γραμμής γυάλινων φιαλών.

Ο σχεδιασμός συνδυάζει την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας με τον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων και τον περιορισμό του λειτουργικού κόστους.

ΝΕΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ 2027-2028

Στην αγορά HoReCa κατευθύνεται η νέα φιάλη PET χωρητικότητας ενός λίτρου, της οποίας ο σχεδιασμός και η παραγωγή προβλέπονται για το 2027. Για το 2028 προγραμματίζεται η προσθήκη νέων κωδικών σε συσκευασίες PET από 330 έως 750 ml.

Την ίδια χρονιά προβλέπονται ο σχεδιασμός και το λανσάρισμα νέας αποκλειστικής γυάλινης φιάλης για το HoReCa, ενώ εξετάζονται και πρόσθετες επιλογές διεύρυνσης της γκάμας γυάλινων συσκευασιών.

ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΣΕ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ - ΧΟΝΔΡΙΚΗ

Στη διανομή, η εταιρεία επιδιώκει να αξιοποιήσει τις υφιστάμενες συνεργασίες στον τομέα του κρασιού και των αποσταγμάτων για την προώθηση των προϊόντων της, δίνοντας έμφαση στη νέα συσκευασία PET του ενός λίτρου και στις γυάλινες φιάλες. Στο λιανεμπόριο προβλέπει διεύρυνση των συνεργασιών με αλυσίδες και σύναψη νέων συμφωνιών, καθώς και ανάπτυξη συνεργασιών με αλυσίδες franchise. Για τη HoReCa σχεδιάζει αποκλειστικές συνεργασίες με επιχειρήσεις χονδρικής διανομής, επιδιώκοντας μεγαλύτερη γεωγραφική κάλυψη και διεύρυνση του δικτύου της.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Βασίλης Ανδρικόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Ελληνικά Οινοποιεία

• ΣΑΒΒΙΚΟΣ

ΚΑΤΕΒΗΚΕ ΑΘΗΝΑ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΕΒΑΣΕΙ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΤΗΣ ΑΥΘΕΝΤΙΚΗΣ ΓΕΥΣΗΣ

Η ιστορία του Σαββίκου ξεκίνησε το 1947 από ένα απλό καροτσάκι στους δρόμους της Θεσσαλονίκης, με τον παππού Σαββίκο να προσφέρει στον κόσμο αυτό που θα έδινε στα παιδιά του. Σήμερα, 80 χρόνια μετά, το αγαπημένο brand περνά στη νέα φάση της ανάπτυξής του, μεταφέροντας ολόκληρη τη γαστρονομική του φιλοσοφία στην καρδιά της Αθήνας. Το ολοκαίνουργιο κατάστημα στην Πραξιτέλους 43 μεταφέρει τη σύγχρονη βιωματική εμπειρία του Great Greek Grill concept στο κέντρο της πόλης μαζί με την αυθεντική φιλοσοφία του, όπου η ελληνικότητα ορίζει την ουσία της κουζίνας.



100% ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΡΕΑΤΑ

Με ένα μενού, το οποίο δομείται αποκλειστικά γύρω από 100% ελληνικά κρέατα, φρέσκες πρώτες ύλες και ντόπια προϊόντα, η παράδοση λειτουργεί ως ζωντανή πρώτη ύλη: οι αγαπημένες συνταγές εξελίσσονται διαρκώς, καλύπτοντας τις σύγχρονες διατροφικές συνήθειες χωρίς να χάνουν το γευστικό τους αποτύπωμα.

Αυτό θα πει άλλωστε Great Greek Grill. Γεύση αυθεντική και φιλοξενία ελληνική με γεμάτα τραπέζια που καλωσορίζουν τον κάθε επισκέπτη. Σε έναν χώρο που εκφράζει τη νέα εποχή του brand, η απόλαυση βρίσκει τη φυσική της θέση, είτε πρόκειται για ένα γρήγορο lunch break στο κέντρο της πόλης είτε για μια χαλαρή συνάντηση με την παρέα.

Σημείο αναφοράς του Σαββίκου αποτελεί το Γυρλού, το εμβληματικό signature προϊόν του brand. Είναι το προϊόν που έγινε ο δημιουργός μιας ολόκληρης κατηγορίας, και σερβίρεται σήμερα σε 4 διαφορετικές εκδοχές, χοιρινό, κοτόπουλο, μοσχάρι και vegan σε σάντουιτς ή μερίδα, αποδεικνύοντας πώς μια κλασική ιδέα μετατρέπεται σε σύγχρονο star product.





ΖΩΝΤΑΝΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ

Σήμερα λοιπόν, η ιστορία του συνεχίζει να γράφεται γιατί ο Σαββίκος παραμένει ένα brand ζωντανής παράδοσης. Με τις πόρτες του πραγματικά ανοιχτές στην επιχειρηματική καινοτομία, έχει δημιουργήσει ένα ολοκληρωμένο μοντέλο franchise με εδραιωμένο brand name, ευέλικτα μοντέλα καταστημάτων και φυσικά πλήρη υποστήριξη και καθοδήγηση. Προσφέροντας τη γεύση, την τεχνογνωσία και πολλαπλές δυνατότητες σύμφωνα με τις ανάγκες κάθε περιοχής, ο Σαββίκος αποτελεί μια δυναμική πρόταση για κάθε σύγχρονο επιχειρηματία που θέλει να γίνει μέρος της παράδοσης, αλλά και του δικτύου του.

Ο Σαββίκος κρατώντας τις ρίζες του στην Θεσσαλονίκη, μεγαλώνοντας όμως σε όλη την Ελλάδα, αποδεικνύει πως η αυθεντικότητα δεν είναι μόνο ο προορισμός, αλλά και ο δρόμος της δικής του ιστορίας.

• ΑΦΟΙ ΧΑΪΤΟΓΛΟΥ

ΟΙ ΔΑΣΜΟΙ ΕΠΛΗΞΑΝ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΞΑΜΗΝΟΥ - ΤΙ... ΥΠΟΣΧΕΤΑΙ Η ΝΕΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Κάμψη εμφάνισε ο κύκλος εργασιών της Χαΐτογλου το α' εξάμηνο αφενός από την αναπροσαρμογή του όγκου των εξαγωγών προς τρίτες χώρες λόγω του νέου δασμολογικού πλαισίου, αφετέρου από την αναδιάρθρωση των τάσεων στην καταναλωτική αγορά.

ΝΕΟ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΔΑΝΕΙΟ €83,5 ΕΚΑΤ.

Κομβικής σημασίας εξέλιξη αποτελεί, σύμφωνα με τη διοίκηση, η ολοκλήρωση της αναχρηματοδότησης του δανεισμού της εταιρείας εντός του 2026, καθώς "η εν λόγω συμφωνία βελτιστοποιεί ουσιωδώς την κεφαλαιακή διάρθρωση και εξασφαλίζει την απαιτούμενη ρευστότητα", επιτρέποντας στη διοίκηση να αναπροσαρμόσει απρόσκοπτα τον επιχειρησιακό της σχεδιασμό για την απορρόφηση των κραδασμών της αγοράς.

Με την έκδοση του νέου Ομολογιακού Δανείου ύψους έως €83,5 εκατ., στις 19 Ιουνίου 2026, ο δανεισμός της συνδέεται με κυμαινόμενο επιτόκιο. Προκειμένου να αντιστοιχίσει την έκθεσή της στον κίνδυνο μελλοντικών διακυμάνσεων και να σταθεροποιήσει τις ταμειακές της ροές, η εταιρεία έχει προβλέψει στο πλαίσιο της νέας δανειακής σύμβασης τη σύναψη Συμβάσεων Ανταλλαγής Επιτοκίου σε σημαντικό ποσοστό της.

Επίσης σε αντικατάσταση των από 28 Ιουνίου 2022 συμβάσεων παροχής ενεχύρου, επί του 80% των οριστικών τίτλων μετοχών που αναφέρονται ανωτέρω, με την υπογραφή της νέας σύμβασης αναχρηματοδότησης δανεισμού του ομίλου μεταξύ της εταιρείας και των τραπεζών, παρασχέθηκε ενέχυρο επί του 100% των οριστικών τίτλων μετοχών και δεν επιτρέπεται η μεταβίβαση, εκχώρηση, ενεχυρίαση ή δέσμευση των ενεχυριασμένων μετοχών της εταιρείας, χωρίς την έγγραφη συναίνεσή τους.



Λευτέρης Χαΐτογλου, Πρόεδρος, Αφοί Χαΐτογλου

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Η περυσινή χρονιά έκλεισε για τον όμιλο με ανάπτυξη 4,6%, καθώς και σε επιστροφή σε κέρδη από ζημίες το 2024.

DATA (σε €χιλ.)

Τζίρος
2025: 104.244
2024: 99.600
2023: 99.907
2022: 93.700

EBITDA
2025: 15.114
2024: 11.791
2023: 9.611
2022: 9.530

Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 4.304
2024: (2.921)
2023: (2.569)
2022: 600

Αποτέλεσμα μετά από φόρους
2025: 3.823
2024: (3.001)
2023: (3.031)
2022: 238

ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Αναφορικά με την εξωστρέφεια, όπως είχε αναφέρει στο FnB Daily ο Λευτέρης Χαΐτογλου, Πρόεδρος του ΔΣ της βιομηχανίας, οι εξαγωγές συνέχισαν την ανοδική τους πορεία, φθάνοντας στα €57-€58 εκατ., υπερδιπλάσιες σε σχέση με μια πενταετία πριν.

Ο ίδιος υπογράμμισε τη δυναμική του ταχινιού το οποίο αποτελεί το βασικό εξαγώγιμο προϊόν της εταιρείας, με βασικές αγορές τις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο, τον Καναδά, την Πολωνία και τη Γερμανία. Πρόσθεσε δε ότι στη λίστα των ισχυρών, για την Χαΐτογλου, αγορών, "θέλουμε να προσθέσουμε την Κορέα και την Ιαπωνία, αγορές με υψηλό βιοτικό επίπεδο. Ήδη έχουμε προχωρήσει σε νέες συνεργασίες, ενώ τον επόμενο μήνα θα πάμε στην έκθεση Foodex Japan, όπου θα γίνουμε... σοφότεροι για τον καλύτερο τρόπο με τον οποίο μπορούμε να εισχωρήσουμε στις ασιατικές αγορές".

BOLERO & ΜΕΖΑΠ

Αναφορικά με τις εταιρείες που ελέγχει η οικογένεια Χαΐτογλου, σημειώνεται ότι η Bolero, η οποία δραστηριοποιείται κυρίως στην παραγωγή ζαχαρωδών προϊόντων (όπως τα παστέλια, μπάρες με ξηρούς καρπούς και φρούτα), το spread από κακάο, φουντούκια και άλλα είδη και πουράκια σε διάφορες γεύσεις, το 2025 έκλεισε με ανάπτυξη 18,13% και σημαντική αύξηση της κερδοφορίας.

DATA Bolero (σε €χιλ.)

Τζίρος
2025: 28.954
2024: 24.384

EBITDA
2025: 4.351
2024: 3.650

Κέρδη προ φόρων
2025: 2.689
2024: 1.866

Καθαρά κέρδη
2025: 2.173
2024: 1.440

Ανάπτυξη 5,6% και επιστροφή στην κερδοφορία κατέγραψε η θυγατρική ΜΕΖΑΠ, η οποία δραστηριοποιείται στην παραγωγή χαλβάδων και ταχινιού.

DATA ΜΕΖΑΠ (σε €χιλ.)

Τζίρος
2025: 6.366
2024: 6.030

EBITDA
2025: 224
2024: 115

Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 73
2024: (42)

Αποτέλεσμα μετά από φόρους
2025: 58
2024: (25)

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ Η ΣΥΓΚΡΑΤΗΣΗ ΤΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Πρωταρχικός στόχος για το 2026 είναι η αυστηρή συγκράτηση του λειτουργικού κόστους και στις δύο εταιρείες, προκειμένου να αντισταθμιστεί η σημαντική κάμψη του κύκλου εργασιών, ύψους 50% περίπου, απόρροια των συνεχιζόμενων γεωπολιτικών κρίσεων καθώς επίσης και αυξημένου κόστους των πρώτων υλών και των νέων δασμολογικών περιορισμών. Σημειώνεται ότι το 48% της αξίας των πωλήσεων της Bolero στη χρήση 2025 αφορούσαν εξαγωγές απευθείας από την εταιρεία σε περίπου 25 χώρες (κυρίως στη Βόρεια Αμερική) και το υπόλοιπο αφορά πωλήσεις στη μητρική εταιρεία κυρίως προϊόντων της, που εξήχθησαν κι αυτά κατά το μεγαλύτερο μέρος τους σε πελάτες της σε διάφορες χώρες του κόσμου.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5–6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

Για περισσότερες πληροφορίες:

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ NOTICE CONTENT & SERVICES

POWERED BY FORUM S.A. TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



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



BOURIKOS DIMITRIOS
General Director of customs & Excise, Independent Authority for Public Revenue



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS YAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



GEORGATOS VLASSIS
Vice President, EPOES - CEO, Gregory's



GEROSTERGIOUDIS THEODOROS
CEO, Masoutis



GIANNITSIS CHRISTOS
CEO, Omiros Dairies



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Neva Pigon Grammou



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



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



LYMPEROPOULOU ANTIGONI
CEO Hellenic Development Bank of Investments (HDBI ex TANEO)



MANOLAS IOANNIS
Managing Director, IBLS



MICHALOPOULOU MARIA
Marketing & Exports Manager, Select Fish



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



MYLONAS CONSTANTINOS
VP Adecco & Head of Greece & Bulgaria || Public Affairs, EE&MENA



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPAEFTHYMIOU THANOS
CEO, VALMA



PAPANIKOLAOU ATHANASIOS
President, EPOES - CEO, Vivartia Group



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS



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



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tsohas Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONVA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKAS NIKOLAOS
Managing Partner THERMI VC



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andersen Legal in Greece

TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis

TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK

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

VEROPOULOS NIKOS
President, Vero

VEZYROGLOU ANTONIS
CEO, A. Vezyroglou

ZEMPILOGLOU NASOS
CEO, Mytilos

ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

ΔΕΙΤΕ ΕΔΩ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

PLATINUM SPONSORS

Coca-Cola Τρία Έψιλον — ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ COCA-COLA HBC

50 ΧΡΟΝΙΑ μασούτης

GOLD SPONSORS

Desserta HELLAS S.A. — exclusive partners of Berglandmilch

LIDL Γιατί αξίζει.

SILVER SPONSORS

Cellier — Elikonos Capital — ΕΛΟΠΥ — ΕΠΙ.ΟΕ.ΣΣ — ΤΕΥΤΑΚΗΣ — ΤΟΥΡΚΟΒΑΣΙΛΗΣ — TÜV AUSTRIA

BANKING PARTNER

ExportGate — EUROBANK

SUPPORTERS

Adecco — ΒΑΛΜΑ — DANONE ONE PLANET. ONE HEALTH — elvida FOODS — eos — ibls — noisis — OMIROS — THERMI VC

PARTNER

Mindy

MEDIA SPONSOR

VORIA.GR Η οικονομική e-εφημερίδα

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΔΟΑΟ

ΕΛΟΠΥ

ESE

ΙΝΕ

ΕΜΕΤΕ

SEVE

ΣΕΒΤ

ΕΕΕΤ 1932

ΖΕΘΥΜΝΟ

• FOOD FORWARD CONFERENCE SEASON 2

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΔΙΗΜΕΡΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Με τη συμμετοχή επιχειρηματιών, επενδυτών και υψηλόβαθμων στελεχών από τον κλάδο τροφίμων και ποτών και όχι μόνο, έρχεται το Food Forward Conference Season 2, που διοργανώνει η Notice Content and Services, powered by Forum. Το συνέδριο πραγματοποιείται το διήμερο 5 και 6 Νοεμβρίου, στο Hyatt Regency Θεσσαλονίκης, με την ευγενική υποστήριξη:

- Platinum Sponsors: Coca-Cola Τρία Έψιλον, Μασούτης
- Gold Sponsors: Desserta Hellas, Lidl Hellas
- Silver Sponsors: Cellier, Elikonos Capital, Fish From Greece, ΕΠΟΕΣ, Orange Be Global, TUV Austria Hellas
- Banking Partner: Eurobank
- Supporters: Adecco, Βαλμά, Danone, Ελvida Foods, EOS Global Partners, IBLS, McDonald's, Noisis, Omiros, Thermi VC
- Partner: Minds
- Media Sponsor: Voria.gr
- Υπό την αιγίδα των:
- ΒΕΘ, Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ΕΒΕΑ, ΕΔΟΑΟ, ΕΚΕ, ΕΛΟΠΥ, ΕΣΕ, HVCA, ΙΠΕ, ΠΕΜΕΤΕ, ΣΕΒΕ, ΣΕΒΕΚ, ΣΕΒΤ, ΣΕΕΤ, ΣΕΟ, ΣΕΦΥΜΕΝ.

Εάν θέλετε να παρακολουθήσετε το συνέδριο, δηλώστε συμμετοχή ΕΔΩ.

Αναλυτικά το πρόγραμμα του συνεδρίου:

THURSDAY 05/11

11:30 Registration

12:25 Opening Session

12:40 - 13:05 Consumer Insights

The state of the Greek consumer ahead of 2027: Brace for (making) impact!

Vaios Dimoragas, Managing Director, Nielsen IQ Greece & Bulgaria

13:10 – 13:25 In Conversation

From Local Producer to National Shelf: The Masoutis Playbook

Pantelis Tsachouridis, Purchasing Director, Diamantis Masoutis

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

13:25 – 14:00

The Next Value Equation: Redefining growth, partnerships and competitiveness in food and retail

Vassilis Kaplanidis, Export Manager, Desserta



Dimitris Sinodinos, Chairman, SEET & Commercial Director, KONVA

Vaggelis Takoulas, Purchasing Director, Metro

Pantelis Tsachouridis, Purchasing Director, Diamantis Masoutis

Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:05 – 14:25 Presentation

Faster Borders, Fresher Food: What AEO Status Delivers

Dimitrios Bourikos, General Director of customs & Excise, Independent Authority for Public Revenue

14:30 – 14:55 Workshop Powered by TÜV Austria Hellas

Certified to Compete: Trust as a Growth Strategy

Maria Agapitou, Head of Management Systems & Products Certification Division, TÜV Austria Hellas

Stelios Vaporidis, Project Development Manager in the Agri Food Sector, TÜV Austria Hellas

15:00 – 16:00

Networking Light Lunch

16:05 – 16:25 In Conversation

The Greek Comeback: Rebuilding a Global Brand, Locally

Vladimir Janevski, Managing Director, Premier Capital Hellas

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

16:30 – 16:55 In Conversation

Is Sustainability Sustainable? And Other Questions About food waste and the Future of Fine Dining

Yiorgos Dimitriadis, Chef & Culinary director

Giorgos Oikonomidis, Founder, 45 Fish Butchery/Chef

17:00 – 17:25 Workshop Powered by Noisis

Money on the Table: How Food Businesses Can Unlock Growth Funding

Georgios Charalampakis, Business Development Consultant, Noisis

Christina Paraskevaidou, Director of Operational Planning & Development, Noisis

17:25 - 17:40 In Conversation

Blue Growth or Troubled Waters? The State of Greek Aquaculture

Apostolos Touralias, Chairman, HAPO

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

17:45 - 18:05 In Conversation

Coming Home: The Tashas Story, From Johannesburg to Athens

Natasha Sideris, Founder & CEO, Tashas Group

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

18:05 - 18:20 Networking Coffee Break

18:25 – 19:10 Powered by Elikonos Capital

Beyond the Cheque: Inside the Fund–Founder Partnership

Maria Michalopoulou, Marketing & Exports Manager, Select Fish

Nicos Vamvalis, CEO, Vamvalis Foods

Antonis Vezyroglou, CEO, A. Vezyroglou

Nassos Zebiloglou, CEO, Mytilos

Chair: Takis Solomos, Co-Founder & Partner, Elikonos Capital

19:15 – 19:45 In Conversation

Selling to a Moving Target: Sales, Retail and the New Rules of the Game

Dimitris Kontos, Chief Operating Officer, METRO

Antonis Potamitis, President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece

20:15 Official Dinner, Powered by HAPO & Cellier

Fireside Chat: Masoutis + Kritikos: What Changes, What Stays, What Comes Next

Theodoros Gerostergioudis, CEO, Masoutis

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

FRIDAY 06/11

09:30 – 09:40 In Conversation
From Spring to Shelf: Bottled Water in an Age of Scarcity and Sustainability
Charalambos Papachristos, President, SEFYMEN
Stella Avgoustaki, Senior Business Editor, Notice Content and Services

09:50 - 10:05 In Conversation
The Balkan Playbook: Lessons From Three Decades Across the Border
Nikos Veropoulos, President, Vero SA
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

10:05 – 10:25 In Conversation
Born to Export: How a Thessalian Dairy Took Greek Cheese to the World
Christos Giannitsis, CEO, Omiros Dairies
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

10:30 – 10:50 In Conversation
Starting From Scratch in a Crowded Field: Building a Feta Brand Today
Michalis Panagiotakis. Member of the Board, Doriki
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

10:55 – 11:35 Who Is Protecting Feta? Fraud, Competition and the Fight for Greece's National Cheese
Christos Giannitsis, CEO, Omiros Dairies
Michalis Panagiotakis. Member of the Board, Doriki
Thanos Papaefthymiou, CEO, Valma
Michalis Sarantis, CEO, Hellenic Dairies
Chair: Stella Avgoustaki, Senior Business Editor, Notice Content and Services

11:35 – 11:50 In Conversation
Beyond Dairy: Building Greece's Next Food Powerhouse
Michalis Sarantis, CEO, Hellenic Dairies
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

11:55 – 12:10 Presentation
Financing Growth: Liquidity, Investment and the Bank as a Partner
Savvas Tsiaousidis, Head of Sales CIB Northern Greece, Eurobank

12:15 – 12:30 Presentation
Warehouses, Plants and Storefronts: The 2027 Property Outlook
Christos V. Kakkavas, MSc, MRICS, Head of Corporate Solutions & Capital Markets, Athens Economics

12:30 - 12:55 Coffee Break

13:00 – 13:15 Consumer Insights
Βάλε και snacks, κυρ Στέφανε ! How snacking is becoming the voice of the biggest consumer trends
Vangelis Foskolos, Head of Retail Sales & Insights, Circana

13:20 – 14:00 Powered by EPOES
Building Resilience in Foodservice: Navigating Energy Pressures and Operational Headwinds
Vlassis Georgatos, CEO, Gregory's - Gen. Secretary, EPOES
Thanasis Papanikolaou, CEO, Vivartia Group - President, EPOES
Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:05 - 14:15 In Conversation
Fuelling the Food Economy: The Investor Behind the Investors
Antigoni Lymperopoulou, CEO, Hellenic Development Bank of Investments (HDBI)
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:20 - 14:45 Where the Smart Money Goes: Private Equity's Appetite for Greek Food
Antigoni Lymperopoulou, CEO, Hellenic Development Bank of Investments (HDBI)
Giannis Papadopoulos, Senior Partner, EOS Capital
Takis Solomos, Co-Founder & Partner, Elikonos Capital
Nikolaos Takas, Managin Partner, Thermi VC
Intervention: Argyro Koutsouradi, CEO & Founder, Myrovolos Organics
Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:50 - 15:10 Presentation Powered by IBLS
Built for Food: Designing the Factories and Warehouses of the Future
Ioannis Manolas, Managing Director, IBLS

15:10 - 16:00 Light Lunch

16:05 - 16:20 Consumer Insights
What Greece Googles When It's Hungry: Online Search and the New Food Consumer
Haris Lalatsis, Market Analyst

16:25 - 16:50 In Conversation
The Shopper Is Also Your Staff: Rethinking People, Products and Purpose
Athanasios Mavros, Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe
Constantinos Mylonas, VP Adecco & Head of Grerece & Bulgaria, Public Affairs, EE&MENA
Anastasios Triantafyllos, Managing Partner, Andersen Legal in Greece
Chair: Stella Avgoustaki, Senior Business Editor, Notice Content and Services

16:55 - 17:20 Closing Panel
Last Word, Next Move: What Comes Next for the Industry
Periklis Katrivanos, CEO, Nera Pigon Grammou
Symeon Louloumaris, Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based, Dairy, Numil Hellas S.A.
Christos Papadimitrakopoulos, Founder & CEO, Orange Be Global
Kostas Zoukas, President, PEMETE
Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

Περισσότερες πληροφορίες, ΕΔΩ.



• PIZZA FAN - ΧΩΡΙΑΤΙΚΟ

Η ΕΚΚΡΕΜΟΤΗΤΑ ΕΠΑΝΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ, ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑΣ

Χωρίς χρονοδιάγραμμα επαναλειτουργίας παραμένει η Pizza Fan μετά τη διακοπή της παραγγελιοληψίας, ενώ στην υπόθεση που συνδέεται με το Χωριάτικο η έρευνα επεκτείνεται στις σχέσεις περίπου 520 εταιρειών και στον εντοπισμό των πραγματικών διαχειριστών τους.

Οι δύο διακριτές υποθέσεις βρίσκονται σε δικαστική διερεύνηση, με την Αρχή για το ξέπλυμα μαύρου χρήματος να έχει προχωρήσει σε δεσμεύσεις περιουσιακών στοιχείων, τραπεζικών λογαριασμών και θυρίδων των κατηγορουμένων. Να σημειώσουμε ότι από το μέτρο εξαιρούνται οι λογαριασμοί μισθοδοσίας. Οι εργαζόμενοι για την Pizza Fan ανέρχονται σε 2.500 άτομα και για το Χωριάτικο περίπου 600.



Κωνσταντίνος Αντάρας, Επικεφαλής, Pizza Fan - Άγγελος Γιαννακόπουλος, Επικεφαλής, Χωριάτικο

ΔΙΑΚΟΠΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΔΙΚΤΥΟΥ

Στην Pizza Fan, όπως έχει γίνει γνωστό δεν έχει επιβληθεί διοικητική αναστολή λειτουργίας, ωστόσο η αδυναμία χρήσης της κεντρικής υποδομής έχει διακόψει την εξυπηρέτηση του δικτύου.

Η ανακοίνωση της εταιρείας, για την οποία ενημερωθήκατε από την Έκτακτη Έκδοση του FnB Daily στις 23 Οκτωβρίου, δεν προσδιόρισε ημερομηνία επιστροφής στην κανονικότητα. Αναφέρθηκε στην επιδίωξη άμεσης και πλήρους επαναλειτουργίας και στην προστασία των συνεργατών δικαιόχρησης και εργαζομένων της.

Για το Χωριάτικο, οι έως τώρα πληροφορίες κάνουν λόγο για 59 συλλήψεις, ενώ εξετάζεται φερόμενος μηχανισμός συσσώρευσης φορολογικών και ασφαλιστικών οφειλών και συνέχισης της δραστηριότητας μέσω νέων εταιρικών σχημάτων. Η έρευνα εκτείνεται και πέρα από τα αρτοποιεία, σε δραστηριότητες που φέρονται να συνδέονται με τον επιχειρηματία Άγγελο Γιαννακόπουλο και οι περίπου 520 εταιρείες υπό εξέταση δεν αντιστοιχούν σε ισάριθμα καταστήματα, ούτε προκύπτει ότι όλες έχουν τον ίδιο βαθμό εμπλοκής.

ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ

Στην υπόθεση της Pizza Fan, οι απολογίες ξεκίνησαν χθες, ενώ για σήμερα έχουν προγραμματιστεί εκείνες βασικών κατηγορουμένων, μεταξύ των οποίων ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση της ΕΛ.ΑΣ., εξετάζεται φερόμενη ολοκλήρωση παραγγελιών χωρίς έκδοση των προβλεπόμενων αποδείξεων, μέσω ειδικής λειτουργίας του συστήματος παραγγελιοληψίας. Η εκτιμώμενη ζημία του Δημοσίου από τη μη απόδοση φόρων την περίοδο 2016–2026 υπερβαίνει τα €35 εκατ., ενώ η αποκρυβείσα φορολογητέα ύλη εκτιμάται σε περισσότερα από €150 εκατ. Στην υπόθεση που συνδέεται με το Χωριάτικο, η ζημία εκτιμάται ότι προσεγγίζει ή υπερβαίνει τα €100 εκατ., σύμφωνα με τις δημοσιευμένες πληροφορίες.

Υπό διερεύνηση παραμένουν ο πραγματικός έλεγχος των εταιρειών και ο ρόλος κάθε εμπλεκομένου.

ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Σε ό,τι αφορά την Pizza Fan η διακοπή λειτουργίας έχει προκαλέσει προβληματισμό και στους προμηθευτές της καθώς υπήρξε από τους μεγαλύτερους προμηθευτές γκούντα, ζύμης και αλλαντικών της αγοράς. Στα αλλαντικά, η αλυσίδα προμηθευόταν προϊόντα από την Υφαντής, για την οποία οι πληροφορίες του FnB Daily κάνουν λόγο για μείωση πωλήσεων από την πλευρά της αλλαντοβιομηχανίας ύψους €3,5 - €4 εκατ. Προμηθευτής στο τυρί είναι η La Farm και στις ζύμες η Premium Bakery.

Ανοιχτό παραμένει και το πώς θα καλυφθούν τα συμβόλαια όσο διαρκεί η διακοπή, καθώς δεν υπάρχει ακόμη σαφής εικόνα για τον χρόνο και την έκταση της επανεκκίνησης.

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ

Σύμφωνα με πληροφορίες της αγοράς, η ανάληψη δραστηριοτήτων των δύο επιχειρήσεων από άλλα επιχειρηματικά σχήματα εξετάζεται ως ενδεχόμενο για τη συνέχισή τους. Η απορρόφηση ολόκληρων των δικτύων θεωρείται, ωστόσο, δύσκολη. Κατά τις ίδιες εκτιμήσεις, η δυνατότητα διάσωσης ενδέχεται να περιορίζεται σε 30 με 40 καταστήματα, με κριτήριο τη βιωσιμότητά τους και τη δυνατότητα διαχείρισής τους από νέο σχήμα.

Ο προβληματισμός των δυνητικών ενδιαφερομένων αφορά τις υποχρεώσεις που θα μπορούσαν να συνοδεύσουν μια συναλλαγή, την εξέλιξη των υποθέσεων και τους ενδεχόμενους ελέγχους. Παράλληλα, απαιτείται αξιολόγηση της κατάστασης και της βιωσιμότητας κάθε καταστήματος.

Ειδικά για την Pizza Fan, πληροφορίες αναφέρουν ότι ο Βλάσσης Γεωργάτος, Επικεφαλής της Γρηγόρης, διερευνά το ενδεχόμενο απόκτησής της.

Η... ΧΡΥΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΠΟΥ ΒΛΕΠΕΙ Η ΑΓΟΡΑ

Πέρα από την επόμενη ημέρα της Pizza Fan και του Χωριάτικου, πηγές της αγοράς εστίασης βλέπουν στις δύο υποθέσεις μια "χρυσή ευκαιρία" να ξεκαθαρίσουν οι όροι λειτουργίας του κλάδου, παρά τις συνέπειες για τους εργαζομένους. Όπως αναφέρουν στο FnB Daily, η συζήτηση χρειάζεται να ανοίξει σε δύο κατευθύνσεις:

στην ενίσχυση της διαφάνειας και στην αντιμετώπιση των πιέσεων που δέχονται συνολικά οι επιχειρήσεις εστίασης.

Ενέργεια, logistics, αυξημένο μισθολογικό κόστος και υψηλός ΦΠΑ συνθέτουν, κατά τις ίδιες πηγές, μια τέλεια καταιγίδα, που έχει μηδενίσει τα περιθώρια κέρδους και έχει ωθήσει επιχειρήσεις να κινούνται στα όρια μεταξύ νομιμότητας και παρανομίας.

Η πίεση αυτή επαναφέρει και το ζήτημα της αποτελεσματικότητας των κυρώσεων. Όπως επισημαίνουν, το διήμερο/τετραήμερο κλείσιμο ενός καταστήματος μπορεί να αντιμετωπίζεται ως υπολογισμένο ρίσκο από όποιον επιλέγει να παρανομήσει. Ζητούν, συνεπώς, κυρώσεις που να λειτουργούν αποτρεπτικά, φτάνοντας έως την απομάκρυνση από την αγορά.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• ARTOPOULOS PITES

ΣΧΕΔΙΑΖΕΙ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ, ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΟΔΟ ΤΖΙΡΟΥ ΤΟ 2026

Τη διεύρυνση της εξαγωγικής της δραστηριότητας, με έμφαση την είσοδο σε μεγάλες ευρωπαϊκές αλυσίδες λιανεμπορίου, θέτει ως προτεραιότητα η Artopoulos Pites, η οποία δραστηριοποιείται στην παραγωγή αραβικών πιτών και πιτών για σουβλάκι από το 1989. Παράλληλα, εκτιμά ότι το 2026 θα ολοκληρωθεί με υψηλότερο τζίρο σε σύγκριση με το 2025, καθώς αναμένει ανάπτυξη και ενίσχυση των πωλήσεων από την προσθήκη νέων κωδικών.

Όπως ανέφερε στο FnB Daily, η στρατηγική για την επόμενη περίοδο επικεντρώνεται στην επέκταση του δικτύου πωλήσεων στο ευρωπαϊκό λιανεμπόριο.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Η εταιρεία έχει ήδη παρουσία σε Γαλλία, Ιταλία και Πορτογαλία, με την ιταλική αγορά να καταγράφει τις καλύτερες επιδόσεις μεταξύ των τριών χωρών. Το επόμενο βήμα είναι η διείσδυση σε μεγαλύτερες αλυσίδες λιανεμπορίου της Ευρώπης, με στόχο τη διεύρυνση των εξαγωγών και την ενίσχυση της παρουσίας της εκτός Ελλάδας.

ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΑΣΙΑ ΚΑΙ ΑΜΕΡΙΚΗ

Αντίθετα, η είσοδος στην αμερικανική αγορά δεν αποτελεί, στην παρούσα φάση, άμεσο στόχο. Όπως αναφέρουν οι εκπρόσωποι της εταιρείας, η επιχείρηση δεν θεωρεί ότι έχει ακόμη διαμορφώσει τις κατάλληλες προϋποθέσεις για να προχωρήσει σε αυτό το βήμα.

Στην Ασία, η δραστηριοποίηση εμφανίζεται πιο σύνθετη, καθώς υπάρχουν περιορισμοί στην εισαγωγή προϊόντων αρτοποιίας σε ορισμένες αγορές. Παράλληλα, έχουν εκδηλωθεί ενδιαφέρον και αιτήματα από την Νότια Κορέα και την Ιαπωνία, αγορές στις οποίες η δυνατότητα διάθεσης προϊόντων χωρίς να απαιτείται κατάψυξη αποτελεί βασική παράμετρο για την ανάπτυξη συνεργασιών.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Στην εγχώρια αγορά, η εταιρεία διαθέτει τα προϊόντα της σε σχεδόν όλες τις μεγάλες αλυσίδες super market, ενώ δραστηριοποιείται και στην κατηγορία των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας. Όπως επισημαίνει, έχει θέση στο οργανωμένο λιανεμπόριο και στην αγορά HoReCa, κυρίως στην κατηγορία της αραβικής πίτας. Η παρουσία της στον συγκεκριμένο κλάδο δεν επεκτείνεται, ωστόσο, στη σουβλακόπιτα, καθώς η δραστηριότητά της εστιάζει σε διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων.

Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΖΩΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η παραγωγική δραστηριότητα της εταιρείας πραγματοποιείται σε εγκαταστάσεις στο Μενίδι, όπου απασχολούνται περίπου 35 εργαζόμενοι. Ένα από τα χαρακτηριστικά στα οποία στηρίζει την εξαγωγική της στρατηγική, όπως μας τόνισε είναι η διάρκεια ζωής των προϊόντων της, τα οποία διατίθενται σε ambient μορφή, δηλαδή χωρίς να απαιτείται κατάψυξη.

Σύμφωνα με την εταιρεία, οι πίτες της διαθέτουν μεγάλη διάρκεια ζωής σε σύγκριση με αντίστοιχα προϊόντα της ευρωπαϊκής αγοράς, γεγονός που διευκολύνει τη διαχείριση των μεταφορών και της εφοδιαστικής αλυσίδας σε μεγάλες αποστάσεις. Η συγκεκριμένη παράμετρος θεωρείται κρίσιμη για την εξυπηρέτηση των ευρωπαϊκών αγορών και την ανάπτυξη συνεργασιών με μεγάλους λιανεμπόρους.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



SMEs DAILY
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

• INSTACART

ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΠΙΘΑΝΗ ΠΩΛΗΣΗ – UBER ΚΑΙ DOORDASH ΣΤΟΥΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ

Η Instacart εξετάζει πιθανή πώληση και έχει κάνει προκαταρκτικές συζητήσεις με υποψήφιους αγοραστές, ανάμεσά τους η Uber και η DoorDash, σύμφωνα με το The Information, που επικαλείται πρόσωπα που γνωρίζουν το θέμα. Οι συζητήσεις συνεχίζονται χωρίς να είναι δεδομένο ότι θα υπάρξει συμφωνία.

- Περίπου $12 δισ. η χρηματιστηριακή αξία της Instacart
- Περίπου $16 με $17 δισ. η αποτίμηση με το συνηθισμένο premium εξαγοράς 30% με 40%, με βάση πρόσφατες συμφωνίες τεχνολογίας

ΤΙ ΚΕΡΔΙΖΕΙ Ο ΑΓΟΡΑΣΤΗΣ

Μια εξαγορά από την Uber ή την DoorDash θα ενίσχυε τις δυνατότητές τους στην online παράδοση τροφίμων, συνδυάζοντας το marketplace της Instacart και τις σχέσεις της με τους retailers, με το δικό τους δίκτυο διανομής και την πελατειακή τους βάση.

Ο ανταγωνισμός ήδη εντείνεται: πέρυσι η Instacart μείωσε στα $10 την ελάχιστη παραγγελία για δωρεάν παράδοση στα μέλη του Instacart+, καθώς DoorDash και Uber Eats επεκτείνονται σε τρόφιμα και convenience, ενώ η Amazon επεκτείνει το Amazon Now, που παραδίδει τρόφιμα και είδη πρώτης ανάγκης σε 30 λεπτά ή λιγότερο.

"Η Instacart κινδυνεύει να βρεθεί στριμωγμένη ανάμεσα στους retailers που χτίζουν τα δικά τους ψηφιακά κανάλια και σε μεγαλύτερες πλατφόρμες που μπορούν να συνδυάσουν τα τρόφιμα με άλλες υπηρεσίες, δίνοντας στους καταναλωτές περισσότερους λόγους να επιστρέφουν", αναφέρει ο αναλυτής της Emarketer, Zak Stambor. "Για την Instacart, μια συμφωνία θα μπορούσε να δώσει τους πόρους και την εμβέλεια για να ανταγωνιστεί πιο αποτελεσματικά απ' ό,τι μόνη της."



Chris Rogers, CEO, Instacart

Ο ΑΝΤΙΜΟΝΟΠΩΛΙΑΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

Οποιαδήποτε από τις δύο συμφωνίες θα μπορούσε να βρεθεί στο μικροσκόπιο των αρχών ανταγωνισμού, καθώς θα ενίσχυε μία από τις δύο μεγαλύτερες πλατφόρμες παράδοσης φαγητού στις ΗΠΑ. Τον Ιούλιο η Uber συμφώνησε να εξαγοράσει τη γερμανική Delivery Hero έναντι σχεδόν $15 δισ. Το 2021 η DoorDash είχε συζητήσει την εξαγορά της Instacart, σε αποτίμηση $40 με $50 δισ., όμως οι ανησυχίες για την έγκριση από την κυβέρνηση Biden σταμάτησαν τις συζητήσεις. Ο Stambor θεωρεί τη νέα συμφωνία εφικτή, καθώς η κυβέρνηση Trump έχει δείξει "μεγαλύτερη προθυμία" να εγκρίνει συμφωνίες, έστω κι αν "αυτό θα μπορούσε να κοστίσει την πώληση τμημάτων της επιχείρησης".

• ΕΣΤΙΑΣΗ (ΗΠΑ)

ΚΕΡΔΙΣΜΕΝΕΣ ΟΙ ΜΕΤΟΧΕΣ ΟΜΙΛΩΝ ΜΕ ΠΟΛΛΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ, ΣΕ ΠΤΩΣΗ ΤΑ MONOBRANDS

Οι μετοχές των αμερικανικών ομίλων εστίασης έχουν κινηθεί φέτος με δύο ταχύτητες, και η διαφορά φαίνεται να συνδέεται με το πόσες αλυσίδες έχουν. Όσοι διαθέτουν χαρτοφυλάκιο αρκετών brands ενισχύονται, ενώ όσοι στηρίζονται σε μία βασική αλυσίδα πιέζονται, σε μια περίοδο που οι καταναλωτές με περιορισμένο budget αλλάζουν εύκολα προτίμηση, όπως αναφέρει το CNBC.

ΟΙ ΚΕΡΔΙΣΜΕΝΟΙ...

- Brinker International (Chili's): +32% από την αρχή της χρονιάς
- Darden Restaurants (Olive Garden, LongHorn Steakhouse): +18%
- Restaurant Brands International (Burger King, Tim Hortons, Popeyes): +12%

...ΚΑΙ ΟΙ ΧΑΜΕΝΟΙ

Αντίθετα, McDonald's, Chipotle, Cava, Wendy's, Shake Shack και Domino's, που έχουν όλες μία βασική αλυσίδα, βρίσκονται σε πτώση φέτος, αρκετές με διψήφια ποσοστά.



ΤΟ ΜΑΞΙΛΑΡΙ ΤΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

Ένας όμιλος με μία μάρκα εξαρτάται από το αν αυτή κρατά το ενδιαφέρον των καταναλωτών, ενώ ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο έχει άλλες πηγές πωλήσεων, όταν μια αλυσίδα χάνει δυναμική.

"Η Darden είναι μάλλον το καλύτερο παράδειγμα κλίμακας, μεγέθους και διαφοροποίησης", αναφέρει ο Nick Setyan, αναλυτής εστίασης της Mizuho Securities. "Αν μια δραστηριότητα δεν πάει καλά, οι άλλες πάνε."

- 6,2% η άνοδος των πωλήσεων ίδιων καταστημάτων της LongHorn στο τελευταίο τρίμηνο
- 1,1% η αντίστοιχη άνοδος της Olive Garden

Η KeyBanc Capital Markets σημείωσε τον Οκτώβριο ότι το χαρτοφυλάκιο της Darden, από fine dining ως casual, της δίνει "έκθεση σε ένα ευρύ φάσμα καταναλωτών", κάτι χρήσιμο σε μια οικονομία, όπου η δαπάνη διαφέρει ανάλογα με το εισόδημα.

ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ

Η Restaurant Brands International δείχνει τα όρια της διαφοροποίησης. Στο β΄ τρίμηνο η ανάκαμψη της Burger King σήκωσε μεγαλύτερο βάρος, καθώς η Tim Hortons είδε τις πωλήσεις της να ενισχύονται οριακά:

- Burger King ΗΠΑ: πωλήσεις ίδιων καταστημάτων +8,5%, από +5,8% στο α΄ τρίμηνο
- Tim Hortons Καναδάς: +0,1%, από +1,5%

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΡΙΜΗΝΟΥ

Νέα εικόνα για το πώς επηρεάζει τις επιδόσεις το μοντέλο των πολλών ή της μίας αλυσίδας θα δώσουν τα τριμηνιαία αποτελέσματα των μεγάλων ομίλων, που αρχίζουν την ερχόμενη εβδομάδα.

• FALEKAS INTERNATIONAL TRANSPORT

ΟΛΟΤΑΧΩΣ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 20% ΦΕΤΟΣ - ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΗ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Σημαντική ώθηση φαίνεται ότι έχει δώσει στην Falekas International Transport η θυγατρική που προ τριετίας ίδρυσε στην Γερμανία και η οποία ουσιαστικά έχει αποκτήσει χαρακτήρα hub λειτουργώντας και ως σταθμός εμπορευματοκιβωτίων.

Όπως δηλώνει στο FnB Daily ο Βασίλης Σαπαρίδης, που εκτελεί καθήκοντα δρομολογητή, στο διάστημα αυτό η εταιρεία έχει φέρει στη μητρική συνολική ανάπτυξη 30%, υποστηρίζοντας το βασικό της δρομολόγιο που ξεκινά από την Θεσσαλονίκη με προορισμό την Κεντρική Ευρώπη.



ΠΛΗΡΗΣ ΓΚΑΜΑ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

"Δραστηριοποιούμαστε στις εθνικές και διεθνείς μεταφορές, ωστόσο η κύρια γραμμή μας είναι Θεσσαλονίκη- Γερμανία- Ολλανδία- Βέλγιο- Λουξεμβούργο, με καθημερινές αναχωρήσεις από την Ελλάδα προς την Ευρώπη και αντίστροφα", εξηγεί ο κ. Σαραπίδης, προσθέτοντας ότι εξυπηρετείται όλη η γκάμα της μεταφοράς.

Ειδικότερα, η Falekas International Transport έχει δυνατότητα μεταφοράς ξηρού και ψυχόμενου φορτίου καθώς και βιομηχανικού υλικού, είτε με πλήρεις (complet) είτε με τμηματικές φορτώσεις (groupage).

ΤΡΟΦΙΜΑ ΚΑΙ ΦΑΡΜΑΚΑ

Το πελατολόγιό της προέρχεται κατά κύριο λόγο από τους χώρους των τροφίμων, μεταξύ των οποίων και τα φρούτα, της φαρμακοβιομηχανίας και των επιχειρήσεων. Πρόκειται για τρεις κλάδους οι οποίοι, όπως σημειώνει, εμφανίζουν αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα στις προκλήσεις της οικονομικής συγκυρίας.

"Η ζήτηση για τρόφιμα όπως και για φάρμακα είναι σταθερή, παρά τις όποιες αυξήσεις στις τιμές τους, καθώς πρόκειται για προϊόντα που είναι βασικά και απαραίτητα ενώ στον χώρο της τεχνολογίας υπάρχει αξιοσημείωτη κινητικότητα", αναφέρει ο συνομιλητής μας.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ GPD ΚΑΙ ΠΡΟΤΥΠΟ TAPA TSR 1

Πρόσφατα η εταιρεία έλαβε πιστοποίηση ISO καθώς και GDP (Good Distribution Practece) στο κομμάτι του φαρμάκου ενώ, όπως τονίζει ο κ. Σαραπίδης, έχει τη δυνατότητα να εκτελεί μεταφορά TAPA TSR 1 (Trucking Security Requirements- Level 1). Πρόκειται για το υψηλότερο και αυστηρότερο διεθνές πρότυπο ασφαλείας για την οδική μεταφορά εμπορευμάτων υψηλής αξίας ή ευαίσθητων φορτίων. "Δίνουμε μεγάλη έμφαση στην ασφάλεια των εμπορευμάτων. Μεταξύ άλλων, χρησιμοποιούμε 24ωρα φυλασσόμενους χώρους στάθμευσης, γίνεται monitoring στα αυτοκίνητα και στα τρέιλερ και, γενικότερα, οι οδηγοί μας τηρούν όλες τις διαδικασίες που επιβάλει το TAPA TSR 1", υπογραμμίζει.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών
2025: 6.389
2024: 6.254
2023: 4.512

EBIT
2025: 1.298
2024: 893
2023: 700

Κέρδη προ φόρων
2025: 1.280
2024: 886
2023: 697

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

Η φετινή χρονιά αναμένεται να κλείσει με ανάπτυξη άνω του 20% και, όπως ο ίδιος συμπληρώνει, τα τελευταία χρόνια έχουν επενδυθεί σημαντικά ποσά σε καινούργιο εξοπλισμό, ήτοι θαλάμους, trailers και αυτοκίνητα. Ωστόσο στα σχέδια της εταιρείας δεν είναι να επεκταθεί σε άλλα δρομολόγια, ούτε να μεγαλώσει υπέρμετρα.

"Προς το παρόν τουλάχιστον, δεν σχεδιάζουμε κάποια καινούργια γραμμή. Θέλουμε να είμαστε εξειδικευμένοι και όσο το δυνατόν καλύτεροι σε αυτό που ήδη κάνουμε", αναφέρει χαρακτηριστικά.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Alex Miller, Πρόεδρος και CEO, Alimentation Couche-Tard

• ALIMENTATION COUCHE-TARD

ΠΡΟΤΑΣΗ $7,5 -$8 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΗΝ CUMBERLAND FARMS - ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΜΕ ΤΗΝ IPO

Η καναδική Alimentation Couche-Tard προσφέρει από $7,5 δισ. ως $8 δισ. για την Cumberland Farms, την αμερικανική εταιρεία καταστημάτων convenience, σύμφωνα με τους Times.

ΤΑ ΝΟΥΜΕΡΑ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

- $7,5 δισ. με $8 δισ. η πρόταση της Couche-Tard
- $9 δισ. η αποτίμηση που στοχεύει η Cumberland Farms για την εισαγωγή της σε χρηματιστήριο των ΗΠΑ
- Πάνω από 3.200 καταστήματα convenience και πρατήρια καυσίμων σε ΗΠΑ και Ευρώπη
- 50% ανήκει στην εταιρεία private equity TDR Capital
- 25% κατέχει ο καθένας από τους Βρετανούς δισεκατομμυριούχους αδελφούς Issa

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ IPO

Σύμφωνα με τους Times, η Cumberland Farms καθυστέρησε σχεδιαζόμενη IPO αφού εκδηλώθηκε ενδιαφέρον για εξαγορά, μεταξύ άλλων και από τον επενδυτή υποδομών, Stonepeak. Πρόσωπα κοντά στην εταιρεία υποστηρίζουν ωστόσο ότι παραμένει προσηλωμένη στην εισαγωγή στις ΗΠΑ.

Νωρίτερα μέσα στον μήνα, οι Financial Times έγραψαν, επικαλούμενοι πηγές, ότι η εισαγωγή δεν αναμένεται πριν από το 2027. Η εταιρεία δεν έχει δώσει δημόσια χρονοδιάγραμμα.

• ΕΔΟΑΠΑ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΒΛΑΧΑΚΗΣ - ΤΟ ΝΕΟ ΔΣ

Συγκροτήθηκε σε Σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Αυγού & Προϊόντων Αυγού (ΕΔΟΑΠΑ), που εξελέγη για τριετή θητεία στη Γενική Συνέλευση της 20ής Οκτωβρίου. Πρόεδρος είναι ο Ιωάννης Βλαχάκης.



Η ΣΥΝΘΕΣΗ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΔΣ

- Ιωάννης Βλαχάκης, Πρόεδρος
- Ιωάννης Τσακίρης, Α' Αντιπρόεδρος
- Παναγιώτης Φραγκούλης, Β' Αντιπρόεδρος
- Νικόλαος Σταμέλος, Γραμματέας
- Τριαντάφυλλος Ζούρας, Ταμίας
- Μέλη: Νικόλαος Σκούρτης, Κωνσταντίνος Τζιώγλης, Δημήτριος Λαδάκης, Βασίλειος Κόμπουλης, Μυρτώ Φραγκούλη, Πέτρος Πετρόπουλος

ΚΑΠ ΚΑΙ ΚΑΤΑΡΓΗΣΗ ΤΩΝ ΚΛΩΒΩΝ

Ο κ. Βλαχάκης τόνισε ότι "ο πρωτογενής τομέας βρίσκεται πράγματι σε σταυροδρόμι. Εν μέσω διεθνούς αβεβαιότητας, εξαιτίας γεωπολιτικών αναταράξεων, πληθωριστικών πιέσεων, δραματικής αύξησης των τιμών της ενέργειας και των πρώτων υλών, έντονων επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής, διαμορφώνεται αυτή τη στιγμή η νέα Κοινή Αγροτική Πολιτική, που θα ορίζει την ευρωπαϊκή χρηματοδότηση του τομέα από το 2028 έως το 2034. Για την πτηνοτροφία η συγκυρία είναι διπλά κρίσιμη, καθώς παράλληλα με όλα τα παραπάνω, εξελίσσεται στην Ευρώπη και η συζήτηση για τους νέους κανόνες ευζωίας των πτηνών, που φαίνεται πως θα οδηγήσουν σε πλήρη μετασχηματισμό της παραγωγής, με σταδιακή κατάργηση των κλωβών. Στην Ελλάδα, παρακολουθούμε πώς διαμορφώνεται το αύριο για τον πρωτογενή τομέα, χωρίς ακόμα να έχουμε αντιμετωπίσει όλα τα προβλήματα του παρελθόντος".

ΥΠΕΡΜΑΧΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

Η διοίκηση της ΕΔΟΑΠΑ έθεσε το ζήτημα της επανενεργοποίησης του Εθνικού Συμβουλίου Διεπαγγελματικών Οργανώσεων. Ο Πρόεδρος της ΕΔΟΤΟΚΚ, Αθανάσιος Κασίδης, τάχθηκε υπέρ των συνεργασιών και επισήμανε την αξία της ενημέρωσης των παραγωγών, ώστε να καλλιεργηθεί κουλτούρα πρόληψης και βιοασφάλειας απέναντι στις επιζωοτίες που πλήττουν την ελληνική κτηνοτροφία.

Για τα χρηματοδοτικά εργαλεία ως μοχλό ανάπτυξης μίλησε ο Διευθύνων Σύμβουλος της VK Premium, Κωνσταντίνος Βαμβακάς, που παρουσίασε τρέχοντα προγράμματα για την πτηνο-κτηνοτροφία και το πώς πρέπει να προετοιμάζονται εγκαίρως οι επιχειρήσεις για να τα αξιοποιήσουν.

• IONIKI

ΣΤΗΝ SIAL ΜΕ ΤΗ ΣΕΙΡΑ ΣΙΡΟΠΙΑΣΤΩΝ FILOSOPHY ΚΑΙ ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ PRIVATE LABEL

Τη νέα σειρά παραδοσιακών σιροπιαστών γλυκών Filosophy και τα νέα προϊόντα Premium Artisan παρουσίασε η Ioniki στη διεθνή έκθεση τροφίμων και ποτών SIAL Paris 2026, από τις 17 έως τις 21 Οκτωβρίου στο Paris Nord Villepinte. Στις συναντήσεις της με retailers και συνεργάτες από τις διεθνείς αγορές ξεχώρισε η αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα Private Label.

Η γκάμα που έφερε η εταιρεία στο Παρίσι συνδύαζε την ελληνική γαστρονομική παράδοση με σύγχρονες γευστικές προτάσεις.



Ξεχωριστή θέση είχαν τα νέα Premium Artisan, ενώ το μεγαλύτερο ενδιαφέρον των επισκεπτών το τράβηξε η σειρά Filosophy.

Στη διάρκεια της έκθεσης η Ioniki συναντήθηκε με επαγγελματίες του κλάδου, υφιστάμενους και δυνητικούς συνεργάτες και retailers από τις διεθνείς αγορές. Οι επαφές ανέδειξαν, όπως επισημαίνει η εταιρεία, την ισχυρή τάση για ενίσχυση των προϊόντων Private Label.

• PLESSAS BROS

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΙΣ ΠΑΛΕΤΕΣ ΚΑΙ ΝΕΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ - ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΣΗΣ ΤΖΙΡΟΥ

Τη βεντάλια των δραστηριοτήτων του συνεχίζει να ανοίγει ο όμιλος Plessas έχοντας εισέλθει από τη φετινή χρονιά στην πώληση παλετών.
Μάλιστα, όπως πληροφορείται το FnB Daily, έχουν γίνει ήδη οι πρώτες επιχειρηματικές συμφωνίες, με τη λίστα των εν δυνάμει πελατών να περιλαμβάνει γνωστή επιχείρηση εμφιαλωμένου νερού.

TAILOR-MADE ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ CONTAINER

Το άνοιγμα στη συγκεκριμένη δραστηριότητα έρχεται μετά την είσοδο στις κατασκευές και, ειδικότερα, στο κομμάτι των containers στα οποία δραστηριοποιείται εδώ και τέσσερα χρόνια, έχοντας πλέον διευρύνει αρκετά τη γκάμα των προσφερόμενων λύσεων.
"Διατίθενται καινούργια ή μεταχειρισμένα ενώ, ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη, μπορούμε να τα διαμορφώσουμε κατάλληλα ούτως ώστε να παρέχουμε μια άμεση και οικονομική λύση που καλύπτει ανάγκες στέγασης ή αποθήκευσης", υπογραμμίζει ο Διονύσης Πλέσσας, συνιδιοκτήτης (μαζί με τα δύο αδέλφια του) της επιχείρησης που εδρεύει στην Πάτρα.

ΠΕΣΜΕΝΗ Η ΚΙΝΗΣΗ ΣΤΑ ΑΣΥΝΟΔΕΥΤΑ

Ο επιχειρηματίας παραδέχεται ότι η είσοδος σε καινούργια πεδία δραστηριότητας, όπως οι παλέτες, σχετίζεται με την ανάγκη να καλυφθεί το κενό που έχει δημιουργήσει η επιβράδυνση σε ένα από τα βασικά της αντικείμενα, το Port Handling. Η Plessas Bros, έχοντας αποκλειστικές συνεργασίες με ναυτιλιακές εταιρείες που χρησιμοποιούν το λιμάνι της Πάτρας, χρησιμοποιεί ειδικό εξοπλισμό για την φορτοεκφόρτωση ασυνόδευτων ρυμουλκομένων ενώ αναλαμβάνει και τη μεταφορά τους με το στόλο των 50 ιδιόκτητων και 300 συνεργαζόμενων οχημάτων.
"Το τελευταίο διάστημα ωστόσο βλέπουμε ότι, ίσως λόγω των γεωπολιτικών αναταραχών, οι δουλειές αυτές έχουν μειωθεί και τα trailers που καταφθάνουν σε εβδομαδιαία βάση έχουν μειωθεί σχεδόν στο μισό", επισημαίνει ο κ. Πλέσσας.
Για την εταιρεία του αυτό μεταφράζεται σε απώλεια τζίρου 20% - ποσοστό που πάντως αναμένεται να καλυφθεί από τις νέες δραστηριότητες. "Εκτός απροόπτου, θα κλείσουμε τη χρονιά στα περυσινά επίπεδα τζίρου, έστω και οριακά", εκτιμά ο επιχειρηματίας.



Διονύσης Πλέσσας, συνιδιοκτήτης, Plessas Bros

DATA PLESSAS BROS (σε €χιλ.)
Κύκλος Εργασιών
2024: 19.527
2023: 12.828
EBIT
2024: 987
2023: 703
Αποτέλεσμα προ φόρων
2024: 966
2023: 648

ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

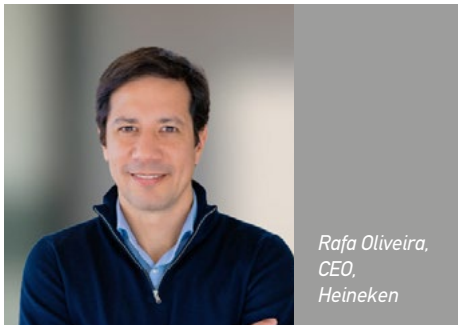
Στο ίδιο πνεύμα, ο όμιλος αποφάσισε να αποκτήσει φυσική παρουσία στην Αττική και δη στο λιμάνι του Πειραιά όπου έχει ανοίξει γραφείο εδώ κι έναν περίπου χρόνο γραφείο. "Ο στόχος είναι να έρθουμε πιο κοντά στον πελάτη και να δραστηριοποιηθούμε πιο έντονα στη μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων από τον Πειραιά στην ενδοχώρα- ένα κομμάτι που επίσης δεν είχαμε τόσο έντονη παρουσία τα τελευταία χρόνια", υπογραμμίζει ο κ. Πλέσσας.
Το επόμενο βήμα αναμένεται να είναι το άνοιγμα γραφείου και στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης όπου, αξίζει να σημειωθεί, έχει ήδη αρχίσει να δημιουργεί δίκτυο επαφών μέσω εξωτερικού συνεργάτη.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

• HEINEKEN

ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΣΤΙΣ ΒΡΕΤΑΝΙΚΕΣ PUBS: ΤΑ GLP-1 ΕΙΝΑΙ ΕΔΩ ΚΑΙ ΡΙΧΝΟΥΝ ΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΑΛΚΟΟΛ

Η Heineken καλεί τις pubs και τα bars του Ηνωμένου Βασιλείου να προσαρμοστούν στην εξάπλωση των φαρμάκων αδυνατίσματος, αλλιώς κινδυνεύουν να χάσουν πελάτες και έσοδα. Η προειδοποίηση περιέχεται σε παρουσίαση προς πελάτες της εστίασης που είδε το Reuters, και είναι μια σπάνια παραδοχή από μεγάλο παραγωγό ότι τα GLP-1 απειλούν τις πωλήσεις μπύρας.


Rafa Oliveira, CEO, Heineken

ΤΙ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ

Σύμφωνα με την παρουσίαση, που στάλθηκε μέσα στον Οκτώβριο, τα φάρμακα μειώνουν την επιθυμία για ποτό και πιέζουν μπύρα και μηλίτη λόγω "κορεσμού και λιγότερων σερβιρισμάτων", ενώ οι περιστάσεις με μεγάλη κατανάλωση μπύρας θα γίνονται δυσκολότερες. Η δεύτερη μεγαλύτερη ζυθοποιία στον κόσμο μετά την AB InBev προτείνει:

- Προώθηση μικρότερων καταναλώσεων
- Περισσότερα low και no alcohol ποτά
- Συνδυασμό ποτών με μικρά πιάτα

Η εταιρεία δήλωσε στο Reuters ότι η παρουσίαση είναι μέρος της τακτικής επικοινωνίας της με τις επιχειρήσεις εστίασης. "Βλέπουμε κάποιες αλλαγές στη συμπεριφορά κατανάλωσης στους χρήστες GLP-1 και θα συνεχίσουμε να παρακολουθούμε πώς εξελίσσονται αυτές οι συμπεριφορές το 2027", ανέφερε.

Οι χρήστες, κατά την Heineken, δεν εγκαταλείπουν το αλκοόλ, αλλά στρέφονται σε μικρότερες μερίδες, ποτά με λιγότερο αλκοόλ και premium προϊόντα, όπου το χαρτοφυλάκιό της είναι καλά τοποθετημένο.

Η ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η Βρετανία είναι σχετικά θετική εξαίρεση στην υποτονική Ευρώπη, τη μεγαλύτερη αγορά της Heineken σε έσοδα.

- Σχεδόν £14 δισ. οι πωλήσεις μπύρας στην εστίαση της Βρετανίας στο δωδεκάμηνο ως τον Φεβρουάριο 2026, κατά την Heineken UK
- Λιγότερο από £300 εκατ. από μπύρες low και no alcohol
- Περίπου 10 εκατ. χρήστες φαρμάκων όπως τα Ozempic και Wegovy στις ΗΠΑ πέρυσι, κατά την JPMorgan

ΜΕΙΩΣΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΓΙΑ ΑΛΚΟΟΛ

Νοικοκυριά στις ΗΠΑ με χρήστη GLP-1, που παρακολούθησε η Circana από το 2024 ως το 2026, μείωσαν τη δαπάνη για αλκοόλ σε σχέση με όσα δεν είχαν χρήστη, στο σπίτι και εκτός σπιτιού:

- Περίπου 7% λιγότερα τον μήνα για αλκοόλ μετά από δύο χρόνια
- Περίπου 13,5% λιγότερα για μπύρα
- 10 από τους 11 χρήστες που μίλησαν στο Reuters μείωσαν το ποτό

Μειωμένη κατανάλωση δείχνουν και έρευνες των Circana, NIQ και KAM σε Ευρώπη και Βρετανία.

• Debrief •

MAYBE IT'S MORE THAN JUST BUSINESS...

Στην Γερμανία αναρωτιούνται: "Μα καλά, είναι δυνατόν να επενδύσει η Audi $4 δισ. στις ΗΠΑ, ενώ εδώ η αυτοκινητοβιομηχανία μας έχει προβλήματα;" Μα γι' αυτό ακριβώς τα $4 δισ. θα πάνε στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού, επειδή η αμερικανική αγορά φαντάζει ως η λύση στα προβλήματα. Όπως, είπε και ο CEO της Audi, Gernot Dollner, ήταν απλά μια buisness decision. Στην πραγματικότητα ίσως είναι κάτι παραπάνω.

Ας δούμε τί εννοούσε...

- Οι Ηνωμένες Πολιτείες είναι η δεύτερη μεγαλύτερη αγορά για premium αυτοκίνητα στον κόσμο.
- Η Audi είναι κατασκευαστής premium μοντέλων, οπότε αναπόφευκτα θα δώσει έμφαση σε αυτές ακριβώς τις αγορές
- Οι δασμοί του Trump (15%) πρόσθεσαν κόστος περίπου $1,3 δισ. πέρυσι

... αλλά και τί ακόμα ισχύει

- Οι πωλήσεις της Audi στις ΗΠΑ υποχώρησαν 16%
- Οι γερμανικές αυτοκινητοβιομηχανίες είναι αντιμέτωπες με πρωτοφανή πίεση από την Κίνα, αυξανόμενο κόστος και δύο συγκρούσεις
- Οι Κινέζοι ανταγωνιστές είναι πρωταγωνιστές στα ηλεκτρικά οχήματα (EV), αυξάνοντας την παραγωγή νέων μοντέλων και κερδίζοντας ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο
- Η μητρική της Audi, Volkswagen, η δεύτερη μεγαλύτερη αυτοκινητοβιομηχανία στον κόσμο, έχει ήδη ανακοινώσει πως θα καταργήσεις δεκαδές χιλιάδες θέσεις εργασίας τα επόμενα χρόνια και θα κλείσει εργοστάσια

Αν κάποιος προσθέσει όλα τα παραπάνω, σχηματίζεται μια ευρύτερη εικόνα. Για δεκαετίες η παγκοσμιοποίηση βόλευε τη γερμανική αυτοκινητοβιομηχανία. Οι Κινέζοι δεν ήξεραν να φτιάξουν αυτοκίνητα και οι Αμερικανοί είχαν επιλέξει τις... εισαγωγές. Έτσι, τα γερμανικά εργοστάσια θριάμβευαν, δεν προλάβαιναν τις παραγγελίες. Τώρα και οι Κινέζοι παρουσιάζουν το ένα μοντέλο μετά το άλλο, και οι Αμερικανοί είπαν "κάπου ώπα με τα εμπορικά ελλείμματα."

Εν κατακλείδι, η Audi παλιότερα θα επένδυε στις ΗΠΑ από επιλογή, για να αναπτυχθεί ακόμα περισσότερο. Σήμερα το κάνει, επειδή μάλλον δεν μπορεί να κάνει αλλιώς, δηλαδή επειδή πρέπει. Έχει και η παγκοσμιοποίηση... γυρίσματα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@paliouris.gr

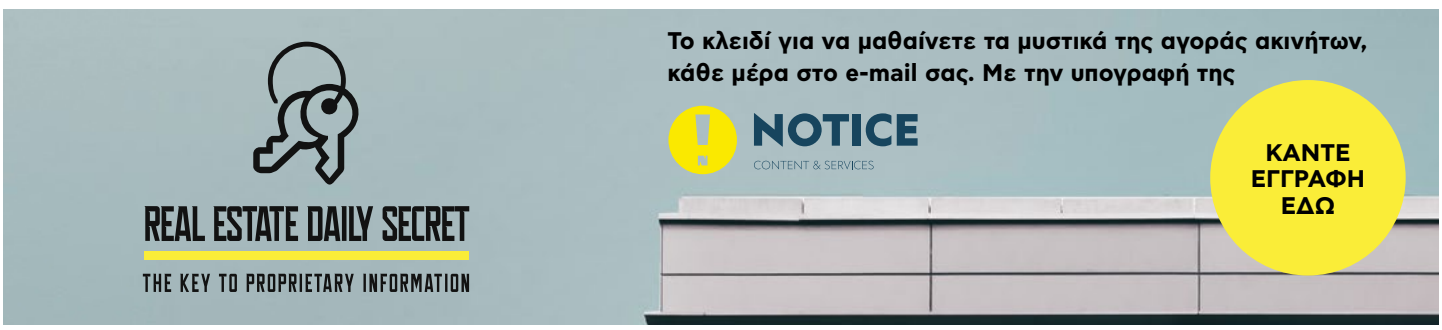
Business Maker

Ο ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΟ ΚΑΔΡΟ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ΔΕΛΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ CVC

Η ΔΕΛΤΑ έρχεται τώρα στο προσκήνιο για την CVC, μετά την πώληση του τομέα εστίασης, στον οποίο περιλαμβάνονταν Goody's και Everest. Στο επίκεντρο των σεναρίων για την επόμενη κίνηση του fund πέρα από μεγάλο fund του εξωτερικού βρίσκεται πλέον το όνομα του Σπύρου Θεοδωρόπουλου. Δεν υπάρχει, μέχρι στιγμής, επίσημη ανακοίνωση ή επιβεβαίωση συμφωνίας. Καλά πληροφορημένες πηγές, ωστόσο, εκτιμούν ότι η συγκεκριμένη προοπτική έχει επιχειρηματική λογική: ο Θεοδωρόπουλος γνωρίζει καλά την ΔΕΛΤΑ, την οποία είχε στο παρελθόν, ενώ διατηρεί σημαντική μειοψηφική συμμετοχή στην Μεβγάλ. Το βασικό επιχείρημα είναι οι συνέργειες που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν μεταξύ των δύο εταιρειών. Η ΔΕΛΤΑ αποτιμάται σε μεγέθη περίπου €300 εκατ. και η Μεβγάλ σε περίπου €250 εκατ. Η συνένωσή τους θα δημιουργούσε ένα ισχυρότερο σχήμα στον κλάδο των γαλακτοκομικών, με μεγαλύτερη παρουσία στην ελληνική αγορά. Καθοριστικό ρόλο θα είχαν οι εγκαταστάσεις της ΔΕΛΤΑ, αλλά και το κόστος στο οποίο θα μπορούσε να ολοκληρωθεί μια τέτοια συναλλαγή. Το τίμημα παραμένει το βασικό αγκάθι. Στην αγορά εκτιμάται ότι η CVC θα χρειαστεί να προσαρμόσει τις απαιτήσεις της, καθώς οι διαπραγματεύσεις αποτελούν αναπόσπαστο μέρος μιας εξαγοράς. Η απόσταση ανάμεσα στις δύο πλευρές, εφόσον υπάρξουν επίσημες συζητήσεις, θα κρίνει αν το σενάριο μπορεί να προχωρήσει. Για την εταιρεία είχαν ενδιαφερθεί και τα αδέλφια Σαράντη, της Ελληνικά Γαλακτοκομεία, ωστόσο δεν προχώρησαν. Το τίμημα που ζητούσε η CVC κρίθηκε υπερβολικά υψηλό και οι Σαράντη επέλεξαν να επικεντρωθούν στην περαιτέρω ανάπτυξη της δικής τους επιχείρησης. Επίσης, και η Ideal, σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, δεν ενδιαφέρεται για την ΔΕΛΤΑ, καθώς θεωρεί δύσκολη την είσοδο σε έναν κλάδο στον οποίο δεν διαθέτει εμπειρία. Ο επικεφαλής της, Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, τοποθέτησε χρονικά την επόμενη εξαγορά μετά το τέλος του 2026. Όπως ανέφερε, δεν φαίνεται εφικτή νέα συμφωνία μέχρι το τέλος της χρονιάς, παρότι η Ideal έχει κινηθεί επενδυτικά περίπου κάθε πέντε με έξι μήνες.

COFFEE ISLAND: ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΕΜΠΛΟΚΗ ΛΙΟΛΟΥ ΣΤΑ ΣΤΗΜΕΝΑ ΤΟΥ ΜΠΑΣΚΕΤ

Η Coffee Island συνεχίζει κανονικά το αναπτυξιακό της πλάνο, παρά τη δικαστική υπόθεση που αφορά τον ιδρυτή και μέτοχό της, Βαγγέλη Λιόλιο. Ο ίδιος ως Πρόεδρος της ΕΟΚ συνελήφθη στο πλαίσιο έρευνας για καταγγελίες περί χειραγώγησης αγώνων στο ελληνικό μπάσκετ, τις οποίες αρνείται. Η υπόθεση βρίσκεται υπό δικαστική διερεύνηση και οι ευθύνες δεν έχουν κριθεί. Η εταιρεία ξεκαθαρίζει ότι οι εξελίξεις δεν επηρεάζουν τη λειτουργία της. Όπως αναφέρουν πηγές της, αποτελεί ανεξάρτητη επιχειρηματική οντότητα, με αυτόνομη διοίκηση. Αν και ο Λιόλιος παραμένει ιδρυτής και μέτοχος, η καθημερινή λειτουργία και η επιχειρησιακή ανάπτυξη βρίσκονται εδώ και χρόνια στα χέρια μια μικρής ομάδας ανθρώπων. Στο πλαίσιο της επέκτασης, στις 30 Οκτωβρίου ανοίγει το πρώτο κατάστημα της αλυσίδας στην Ιορδανία, στο κέντρο του Αμάν. Το σημείο θα λειτουργεί με franchise, έπειτα από προετοιμασία οκτώ έως εννέα μηνών. Η εταιρεία ετοιμάζει ήδη δεύτερο κατάστημα σε άλλη περιοχή της πόλης, ενώ στα εγκαίνια αναμένεται –εκτός απροόπτου- να παραστούν Έλληνες και ο Έλληνας πρέσβης. Η Coffee Island εκτιμά ότι οι πωλήσεις της θα αυξηθούν πάνω από 10% φέτος. Η άνοδος, σύμφωνα με την εταιρεία, προέρχεται από την ανάπτυξη του υφιστάμενου δικτύου, τα νέα καταστήματα και την παρουσία στο εξωτερικό, όχι από ανατιμήσεις: δεν έχουν γίνει αυξήσεις τιμών. Η συγκράτηση των τιμών, ωστόσο, δεν αναιρεί την πίεση στην κερδοφορία. Ενέργεια και ενοίκια επιβαρύνουν νοικοκυριά και επιχειρήσεις, ενώ η μέση απόδειξη και η συχνότητα κατανάλωσης έχουν μειωθεί. Η στροφή στο σπίτι περιορίζει περαιτέρω την αγοραστική κίνηση. Η διοίκηση μιλώντας σε συνομιλητές της επισημαίνει ότι η πίεση δεν προέρχεται μόνο από το κόστος ζωής, αλλά από το σύνολο των υποχρεώσεων των νοικοκυριών, χωρίς περιθώριο προσαρμογής σε βασικά είδη καθημερινά. Δηλώνει ότι προτεραιότητά της είναι η διατήρηση του μεριδίου αγοράς, η στήριξη των συνεργατών franchise και των καταναλωτών. Παράλληλα, η νέα σειρά Gen A έχει τύχει θετικής υποδοχής από νεότερους πελάτες.



Business Insight

ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ: ΜΕ ΔΥΟ... ΚΑΡΠΟΥΖΙΑ ΥΠΟ ΜΑΛΗΣ ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΤΑΣΟΠΟΥΛΟΥ, ΓΚΑΤΖΑΡΟΥ

Με στόχο τον σχεδόν διπλασιασμό των πωλήσεων στην πενταετία **οι Μενέλαος Τασόπουλος και Γεώργιος Γκάτζαρος, σχεδιάζουν την επόμενη ημέρα της σαπωνοποιίας.** Δεκαέξι χρόνια μετά, αφότου ανέλαβαν την ευθύνη διοίκησης της- τότε Plias ABEE, επαναφέροντας την επωνυμία Παπουτσάνης ABEE- είναι πλέον σε θέση να παρουσιάσουν έναν **μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, που προοπτικά θα αποφέρει πωλήσεις €150 εκατ.,** με ανάλογα EBITDA και καθαρά κέρδη.

Σύμφωνα με τα στοιχεία εννεαμήνου (2026) **ο κύκλος εργασιών αυξήθηκε 8,6% στα €63,7 εκατ., το EBITDA κατά 11,4% στα €9,4 εκατ.** Η δε πρόβλεψη για το σύνολο της χρήσης (2026) είναι για τζίρο €86 εκατ., δηλαδή διψήφια αύξηση 12,4% έναντι συγκρίσιμων πωλήσεων €76,5 εκατ. το 2025, μετά από αλλαγή στη λογιστική παρουσίαση. Με σημείο αναφοράς τα €86 εκατ. (του 2026), **ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, στοχοθετεί τα €100 εκατ. για το 2027, έναν χρόνο νωρίτερα από τον πρότερο σχεδιασμό.**

Από το 2010 μέχρι σήμερα, η διοίκηση επιτυγχάνει σταθερή ανάπτυξη λειτουργώντας σε **δύο παράλληλα μέτωπα, το ένα της παραγωγής/πώλησης προϊόντων με την επωνυμία της, το άλλο για λογαριασμό τρίτων.** Σε αυτό το δίπτυχο θα συνεχίσει να βασίζεται ο ρυθμός ανάπτυξης, με εδραία βάση τη μονάδα της Ριτσώνας. Στο εργοστάσιο της Εύβοιας παράγονται τόσο τα γνωστά «Καραβάκι», «Νάτθρα», «Αρκάδι», «Aromatics», κ.α., όσο κωδικοί ιδιωτικής ετικέτας. **Η περαιτέρω ανάπτυξη θα εξακολουθήσει να προέρχεται από αυτές τις δύο πηγές,** επιτυγχάνοντας έτσι επιμερισμό ρίσκου, με τον βαθμό του να μειώνεται περισσότερο λόγω της σύνθεσης των πωλήσεων, στην εγχώριο αγορά και σε διεθνείς.

Από τις ενεργοβόρες επιχειρήσεις, καλείται να διαχειριστεί τα υψηλά κόστη παραγωγής (με γνώμονα πως θα παραμείνουν σε ανάλογες τιμές και το 2027, τουλάχιστον), για αυτό και έχει προχωρήσει σε σημαντικό βαθμό σε συμβάσεις αντιστάθμισης κινδύνου. Εξασφαλίζοντας, έτσι, μελλοντικές τιμές ενέργειας και περιορίζοντας την έκθεσή της στη μεταβλητότητα των αγορών. **Οι φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις που λειτουργούν εδώ και δύο χρόνια καλύπτουν περίπου το 35%-40% των αναγκών της** εταιρείας σε ηλεκτρική ενέργεια. Εκτιμώντας πως διασφαλίζει τα... μετόπισθεν της (ως προς το ενεργειακό κόστος) η διοίκηση προχωρά σε σταδιακή ενίσχυση της παραγωγής (υπάρχει περιθώριο 30%-50% σε στέρεο και υγρό σαπούνι).

Ο προγραμματισμός επενδύσεων φθάνει στα €5 εκατ. (ετησίως) μέχρι το 2031, περιλαμβάνει κυρίως αυτοματισμούς και ψηφιοποίηση. Παράλληλα εξετάζεται το ενδεχόμενο... αποκέντρωσης (από την Ριτσώνα) είτε με παραγωγική μονάδα στο εξωτερικό **ή ακόμη εξαγορά στην εγχώρια αγορά.**

Εκ του αποτελέσματος κρίνοντας, οι Τασόπουλος-Γκάτζαρος δεν έχουν λόγο να αλλάξουν το μοντέλο ανάπτυξης δύο πυλώνων (επώνυμα/private label) καθώς η Παπουτσάνης είναι, **με όρους παραγωγικής δυναμικότητας, η μεγαλύτερη εταιρεία του κλάδου (σαπωνοποιίας) στην Ευρώπη.**

Πλέον εξυπηρετούνται περισσότεροι από 1.000 πελάτες, με αρκετές συνεργασίες να περιλαμβάνουν πολλαπλές συμβάσεις για διαφορετικά έργα. Διασπορά που τόσο σε επίπεδο πελατών όσο και σε δραστηριοτήτων, μειώνει την εξάρτηση από μεμονωμένες συνεργασίες, ενισχύοντας έτσι την προβλεψιμότητα των εσόδων.

Ήδη, **οι εξαγωγές καλύπτουν το 56% του κύκλου εργασιών (εννεαμήνου), με τις εξαγωγές επώνυμων κατά 23% περισσότερες.** Σύμφωνα με τη διοίκηση το 90% ειδικών σαπωνομαζών εξάγεται σε περίπου 20 αγορές/χώρες. Το δε μερίδιο της στην εγχώριο αγορά του hoteling φθάνει στο 27% με σταθερά αυξητική τάση. Το ενδεχόμενο παρουσίας στην αγορά των ΗΠΑ, είναι ένα στοίχημα που εξετάζεται δίχως όμως να υπάρχει κάτι συγκεκριμένο για την ώρα.

Ξεκινώντας το 1870 από το Πλωμάρι, η «Παπουτσάνης» είναι ένα από τα ιστορικά σήματα ανάπτυξης της εγχώριας επιχειρηματικότητας, με σημαντικό πως **156 χρόνια μετά παραμένει σε ελληνικά χέρια.**

Σ.Σ. την εμπιστοσύνη της διοίκησης στην προοπτική της εταιρείας, φαίνεται να δείχνει **η προ ημερών αύξηση σε 26,52% του ποσοστού που έχει ο Μενέλαος Τασόπουλος.**



• ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ ΙΣΙΔΩΡΟΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ

ΠΡΩΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ PROWINE SÃO PAULO ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΛΑΤΙΝΙΚΗ ΑΜΕΡΙΚΗ

Με στόχο την είσοδο στην Βραζιλία και την Λατινική Αμερική, η Ποτοποιία Πλωμαρίου Ισίδωρος Αρβανίτης συμμετείχε για πρώτη φορά στην ProWine São Paulo 2026 (6-8 Οκτωβρίου), που υποδέχθηκε πάνω από 25.000 επισκέπτες και 2.000 παραγωγούς από 43 χώρες. Παρουσίασε το Ούζο Πλωμαρίου, το Ούζο Άδολο και το Plomari Citrus Liqueur και είχε επαφές με εκπροσώπους από Μεξικό και Χιλή.



SECRETRECIPE

Ποιος φοβάται για τη θέση του λόγω… Pizza Fan;

Μία από τις παράπλευρες απώλειες της υπόθεσης με την Pizza Fan, ο ιδιοκτήτης της οποίας και δεκάδες franchisees κατηγορούνται για φοροδιαφυγή, είναι και η επισφάλεια των θέσεων συγκεκριμένων στελεχών σε προμηθευτές της αλυσίδας, που είχαν δώσει το πράσινο φως για συνεργασία μαζί της. Και δεν αναφερόμαστε στους βασικούς προμηθευτές, αλλά σε περιφερειακούς, οι οποίοι και εισηγήθηκαν τη σχετική συνεργασία. Όπως πληροφορείται το FnB Daily, ήδη τα πρώτα καμπανάκια έχουν χτυπήσει για πολύ συγκεκριμένα στελέχη, τα οποία προσπαθούν να αποδείξουν την ορθότητα της επιλογής. Ο χρόνος θα δείξει...

Editorial

"Σχόλασα": Η λέξη που σκοτώνει μια πώληση

Σάββατο απόγευμα, Ερμού.
Το κατάστημα της Zara λίγο πριν κλείσει, με τους τελευταίους πελάτες να κάνουν τον γνωστό αγώνα δρόμου ανάμεσα στις κρεμάστρες.
Η Ιωάννα έχει βρει αυτό που ήθελε. Λείπει μόνο το νούμερο. Πλησιάζει μια πωλήτρια και ρωτά, ευγενικά, αν υπάρχει το συγκεκριμένο μέγεθος και αν θα μπορούσε να της το φέρει.
Η απάντηση έρχεται με ακρίβεια ελβετικού ρολογιού: "Είναι οκτώ και ένα. Έχω ήδη σχολάσει. Ζητήστε το από κάποιον άλλο".
Οκτώ και ένα.
Όχι οκτώ και μισή.
Όχι εννιά.
Ένα λεπτό.
Εξήντα δευτερόλεπτα, που αρκούσαν για να μετατραπεί μια πωλήτρια σε περαστική, και μια πελάτισσα με πρόθεση αγοράς σε άνθρωπο, που αναρωτιέται τί ακριβώς είδε.
Ας ξεκαθαρίσουμε κάτι από την αρχή, για να μην παρεξηγηθούμε.
Σέβομαι απολύτως το θεσμοθετημένο ωράριο. Υπάρχει σε κάθε επιχείρηση, και καλά κάνει. Η απλήρωτη υπερεργασία δεν είναι αρετή, είναι κακοδιαχείριση.
Σέβομαι επίσης την κούραση στο τέλος μιας βάρδιας οκτώ ωρών, όρθιος, ανάμεσα σε διπλωμένα πουλόβερ, που κάποιος ξεδιπλώνει ακριβώς τη στιγμή, που τελείωσες.
Κανείς δεν ζητά από κανέναν να γίνει μάρτυρας του λιανεμπορίου.
Όμως, φορ γκαντς σέικ !
Πωλητής, που βρίσκεται μπροστά σε πώληση και λέει "Σχόλασα", δεν είναι πωλητής. Είναι κάποιος, που απλώς βρέθηκε να φοράει το καρτελάκι.
Η πώληση δεν είναι διοικητική πράξη που λήγει με το ρολόι. Είναι η ίδια η ουσία της δουλειάς. Είναι ο λόγος που υπάρχει η θέση, το κατάστημα, ο μισθός.
Το "ζητήστε το από κάποιον άλλο" δεν είναι απλώς αγένεια. Είναι η δήλωση ότι τίποτα από όλα αυτά δεν σε αφορά.
Και ναι, ερχόμαστε πάλι στο χιλιοειπωμένο και χιλιοσχολιασμένο. Στην έλλειψη ενέργειας και βούλησης για προκοπή, που διακρίνει ένα κομμάτι των νέων εργαζομένων. Δεν μιλάμε για όλους, ούτε για μια γενιά συλλήβδην. Μιλάμε, όμως, για μια στάση που συναντάς όλο και συχνότερα: Τη δουλειά ως αγγαρεία, που τελειώνει στο δευτερόλεπτο, χωρίς καμία αίσθηση ότι αυτό, που κάνεις χτίζει κάτι — δεξιότητα, φήμη, εξέλιξη, έστω μια καλή σύσταση. Αλλά, ταυτόχρονα, θέλεις/απαιτείς να εξελίσσεσαι μισθολογικά.
Γιατί αυτό χάνεται στο "οκτώ και ένα".
Όχι η πώληση ενός παντελονιού. Η ευκαιρία να ξεχωρίσεις. Ο προϊστάμενος που θα πρόσεχε. Η πελάτισσα που θα ξαναγύριζε. Το ένα λεπτό, που χωρίζει τον υπάλληλο από τον επαγγελματία.
Η Ιωάννα, παρεμπιπτόντως, βρήκε τελικά "κάποιον άλλο". Το ρούχο το αγόρασε. Το κατάστημα δεν έχασε τίποτα.
Ή μάλλον έχασε. Απλώς δεν φαίνεται στο ταμείο.
Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

FNB SERVED DAILY. ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος
Με τη συνεργασία του Total Food Service
TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984
NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Sales Executive:** Ιφιγένεια Καραντώνη | **Project Director**: Μαρία Σταμένη
Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign | **Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης
Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr