



Better  
Living

# Lidl House Athens

**Εδώ, η σχέση μας με τον καταναλωτή δεν σταματά στο ράφι, αλλά συνεχίζει ως μία διαρκής βιωματική εμπειρία.**

670 τ.μ. βιωματικής εκπαίδευσης και γαστρονομίας σας περιμένουν.

Ραντεβού τον Σεπτέμβριο στην ιστορική Στοά Αρσακείου.

Μάθε περισσότερα





# 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 26 ΜΑΪΟΥ 2026  
ΤΕΥΧΟΣ 2332



## • OK! ANYTIME MARKETS

Στόχος η μεσαία μονοψήφια ανάπτυξη το 2026 - Τα νέα καταστήματα και οι επενδύσεις στις υποδομές



## • RED BULL HELLAS

Πού εστιάζει για να παραμείνει σε ανοδική τροχιά  
- Πωλήσεις €29 εκατ. το 2025



## • ΚΟΜΙΣΙΟΝ

Βάζει δύσκολα σε ελαιόλαδο και πυρηνέλαιο ο νέος κανονισμός για τους υδρογονάνθρακες ορυκτελαίων



## • KAGIAS FINE FOODS

Διευρύνει τη γκάμα των αλειμμάτων με crunchy φυστικοβούτυρο - Είσοδος και στα όσπρια

## Editorial

Χωρίς σχόλιο

## Debrief

Κάποιος να σφυρίξει λήξη

## Business Insight

CrediaBank: Στην τελική ευθεία για το Club του FTSE Large Cap

## Business Maker

- Το παρασκήνιο του exit του CVC από την ΔΕΛΤΑ και το offer Θεοδωρόπουλου
- Γιατί η αγορά δεν βλέπει με καλό μάτι το deal Uber και Delivery Hero (efood)

## SecretRecipe

Νέα αποθήκη για τον Όμιλο Στεφανίδη

• **OK! ANYTIME MARKETS**

## ΣΤΟΧΟΣ Η ΜΕΣΑΙΑ ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟ 2026 - ΤΑ ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Θετική αναπτυξιακή πορεία καταγράφει η OK! Anytime Markets, συνεχίζοντας την ενίσχυση του δικτύου και των επενδύσεών της σε όλη την Ελλάδα.

Όπως ανέφερε η Επικεφαλής της αλυσίδας, Δέσποινα Ξυνού, μιλώντας στο Fnb Daily, η αλυσίδα κινείται με ρυθμό ανάπτυξης της τάξεως του 5,7%-6% σε επίπεδο συνόλου εταιρειών πανελλαδικά, ενισχύοντας την παρουσία της στην αγορά convenience retail.

**DATA**

(σε Ήεκκκκ.)

Τζίρος

2025: 83

2024: 80,5

Μεταβολή: 3,11%

Κέρδη προ φόρων

2025: 2

2024: 1,39

Μεταβολή: 43,8%

Το δίκτυο της εταιρείας αριθμεί πλέον 160 καταστήματα, συνεχίζοντας σταθερά την ανοδική του πορεία.

Σύμφωνα με τη διοίκηση, η εταιρεία έχει θέσει ως στόχο περαιτέρω ανάπτυξη 5,5% ή και υψηλότερα για τη φετινή περίοδο.

### ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΑΝΟΙΓΜΑΤΑ

Στο πλαίσιο της αναπτυξιακής στρατηγικής της, η εταιρεία έχει ήδη προχωρήσει στο άνοιγμα τριών νέων σημείων πώλησης, με πιο πρόσφατο αυτό στο Κερατσίνι, ενώ εντός του Μαΐου προγραμματίζεται η λειτουργία νέου κατα-

στήματος στην Σαντορίνη.

Παράλληλα, για το σύνολο του έτους έχει δρομολογηθεί η δημιουργία επτά νέων καταστημάτων, με το ενδεχόμενο ο αριθμός αυτός να αυξηθεί περαιτέρω, ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς και τις επενδυτικές ευκαιρίες.

### ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται και στο επενδυτικό πλάνο της εταιρείας, το οποίο, πέρα από την ανάπτυξη νέων σημείων, περιλαμβάνει και εκτεταμένο πρόγραμμα ανακαίνισων του υφιστάμενου δικτύου. Το 2025 ανακαινίστηκαν έξι καταστήματα, ενώ αντίστοιχο πλάνο υλοποιείται και φέτος, με τις επενδύσεις να χρηματοδοτούνται από την ίδια την εταιρεία προς τους συνεργάτες της.

Παράλληλα, τα νέα καταστήματα αναπτύσσονται με το πλέον πρόσφατο layout concept της αλυσίδας, ενισχύοντας τη συνολική εμπειρία του καταναλωτή.

### ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΣΕ ΥΠΟΔΟΜΕΣ LOGISTICS

Την ίδια στιγμή, η OK! Anytime Markets προχωρά και στην ενίσχυση των υποδομών logistics, δημιουργώντας νέους αποθηκευτικούς χώρους για θαλάμους ψύξης και κατάψυξης στο Μαρκόπουλο.

Οι νέες εγκαταστάσεις θα λειτουργούν σε ξεχωριστό χώρο από τις υφιστάμενες υποδομές της εταιρείας, ενδυναμώνοντας περαιτέρω τη διαχειριστική και εφοδιαστική της ικανότητα ενόψει της συνεχούς ανάπτυξης του δικτύου.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)



Δέσποινα Ξυνού, Πρόεδρος & Διευθύνουσα σύμβουλος, OK! Anytime Markets

# SME S

D A I L Y

Το καθημερινό newsletter για τη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα

Γίνε συνδρομητής ΔΩΡΕΑΝ εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ  
**ΔΕΥΤΕΡΑ - ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**  
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της  
**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

• **ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ ΟΙΝΟΥ**  
**ΣΥΡΡΙΚΝΩΣΗ ΤΩΝ ΑΜΠΕΛΩΝΩΝ ΚΑΙ**  
**ΣΤΡΟΦΗ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΛΕΥΚΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ**

Ο παγκόσμιος αμπελοοινικός κλάδος συνεχίζει να βρίσκεται σε φάση προσαρμογής, καθώς εκριζώσεις, πράσινοι τρύγος και αδιάθετα σταφύλια σε ορισμένες αγορές συνθέτουν ένα περιβάλλον υποτονικής ζήτησης και αναδιάρθρωσης της παραγωγής.

**ΚΑΛΙΦΟΡΝΙΑ**

Στην Καλιφόρνια, οι εκριζώσεις εκτιμώνται περίπου στα 160.000 στρέμματα ετησίως (16.000 εκτάρια), τάση που αναμένεται να συνεχιστεί και το 2026, ενώ παράλληλα πραγματοποιούνται περίπου 50.000 στρέμματα επαναφυτεύσεων κάθε χρόνο. Οι παρεμβάσεις αυτές συνδέονται τόσο με την ανανέωση γηρασμένων αμπελώνων όσο και με την αντικατάσταση ασθενών κλημάτων, χωρίς να συνεπάγονται απαραίτητα αύξηση εμπιστοσύνης των παραγωγών προς την αγορά. Σύμφωνα με έρευνα της Allied Grape Growers (AGG), από τα 7,7 εκατομμύρια φυτά που διατέθηκαν στην Καλιφόρνια το 2025, περίπου το 9% αφορούσε το Sauvignon Blanc. Εκτιμάται ότι οι εκτάσεις της συγκεκριμένης ποικιλίας για κρασιά με τιμές μεταξύ \$11 και \$25 θα αυξηθούν κατά περίπου 10% έως το 2028.

**ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ**

Η τάση ενίσχυσης των λευκών ποικιλιών καταγράφεται και σε άλλες χώρες. Στην Αυστραλία, το 2024 η παραγωγή λευκών ποικιλιών ξεπέρασε για πρώτη φορά τις κόκκινες, φτάνοντας το 51% της συνολικής παραγωγής. Ποικιλίες όπως Chardonnay και Pinot Gris ενισχύουν τη θέση τους, ενώ αυξάνεται το ενδιαφέρον για μεσογειακές ποικιλίες ανθεκτικές σε υψηλές θερμοκρασίες, όπως Vermentino και Fiano.

**ΧΙΛΗ**

Στη Χιλή, η έκταση του αμπελώνα έχει μειωθεί κατά 25% έως 30% τα τελευταία χρόνια, με τις εκριζώσεις να πλήττουν κυρίως τις ερυθρές ποικιλίες. Παρά τη συνολική συρρίκνωση, καταγράφεται σταδιακή στροφή προς λευκές ποικιλίες, οι οποίες συνδέονται με πιο φρέσκα προφίλ και παράκτιες ζώνες παραγωγής. Σύμφωνα με μεσίτη της αγοράς, οι νέες φυτεύσεις επικεντρώνονται κυρίως σε Sauvignon Blanc και Pinot Gris, ενώ

οι ερυθρές ποικιλίες περιορίζονται σημαντικά. Παράλληλα, η αγορά δείχνει σημάδια σταθεροποίησης, χωρίς ωστόσο να αναμένεται επιστροφή στα προηγούμενα επίπεδα εκτάσεων.

**ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ**

Στην Αργεντινή, η αναδιάρθρωση του αμπελώνα συνεχίζεται με έμφαση σε περιοχές υψηλότερου υψομέτρου, όπως η Valle de Uco, οι οποίες θεωρούνται πιο κατάλληλες για ποιοτικότερη παραγωγή. Παράλληλα, παρατηρείται προσαρμογή προς λευκά κρασιά και χαμηλότερους αλκοολικούς βαθμούς, σε ευθυγράμμιση με τις διεθνείς τάσεις.

**ΝΟΤΙΑ ΑΦΡΙΚΗ**

Στη Νότια Αφρική, αν και ο αμπελώνας διατηρεί ήδη υψηλό ποσοστό λευκών ποικιλιών, η συνολική έκταση έχει μειωθεί τα τελευταία χρόνια, με έντονες διακυμάνσεις. Μετά από περίοδο αναθέρμανσης των φυτεύσεων, η επιδείνωση των συνθηκών της αγοράς οδήγησε σε ακυρώσεις παραγγελιών και νέα επιφυλακτικότητα. Παρά τη γενικότερη αβεβαιότητα, ορισμένα οινοποιεία συνεχίζουν την ανανέωση και αναδιάρθρωση των αμπελώνων τους, με έμφαση σε ποικιλίες όπως Pinot Gris, Sauvignon Blanc και Chardonnay, ενώ περιορίζονται οι φυτεύσεις ερυθρών ποικιλιών.

• **FAO**  
**ΤΟ ΟΡΜΟΥΖ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΥΡΟΔΟΤΗΣΕΙ**  
**ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΕΠΙΣΙΤΙΣΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ**

Το κλείσιμο των Στενών του Ορμούζ δεν αποτελεί μια προσωρινή διαταραχή στη ναυτιλία, αλλά την αρχή ενός συστημικού σοκ στην αγροδιατροφική αλυσίδα, το οποίο θα μπορούσε να προκαλέσει σοβαρή παγκόσμια κρίση τιμών τροφίμων μέσα στους επόμενους έξι έως δώδεκα μήνες.

Για να αποφευχθεί ένα τέτοιο ενδεχόμενο, θα απαιτηθούν εναλλακτικές εμπορικές διαδρομές, αυτοσυγκράτηση στην επιβολή εξαγωγικών περιορισμών, προστασία των ανθρωπιστικών ροών τροφίμων και μηχανισμοί απορρόφησης του αυξημένου κόστους μεταφορών, προειδοποίησε ο Οργανισμός Τροφίμων και Γεωργίας (FAO).

**ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Ο επικεφαλής οικονομολόγος του FAO, Maximiliano Torero, δήλωσε ότι έχει έρθει η στιγμή να "σκεφτούμε σοβαρά πώς θα αυξήσουμε την ικανότητα απορρόφησης των κρατών και πώς θα ενισχύσουμε την ανθεκτικότητά τους απέναντι σε αυτό το choke point, ώστε να ελαστοποιηθούν οι πιθανές επιπτώσεις".

Αυτό, όπως εξήγησε, προϋποθέτει παρεμβάσεις από κυβερνήσεις, διεθνείς χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, τον ιδιωτικό τομέα, υπηρεσίες του ΟΗΕ και ερευνητικά κέντρα, ώστε οι χώρες να μπορέσουν να διαχειριστούν αποτελεσματικότερα την παρούσα κρίση.

Σύμφωνα με τον FAO, το χρονικό παράθυρο για προληπτική δράση κλείνει γρήγορα. Οι αποφάσεις που λαμβάνονται σήμερα από αγρότες και κυβερνήσεις σχετικά με τη χρήση λιπασμάτων, τις εισαγωγές, τη χρηματοδότηση και τις επιλογές καλλιεργειών θα καθορίσουν αν θα εκδηλωθεί σοβαρή παγκόσμια κρίση τιμών τροφίμων μέσα στους επόμενους έξι έως δώδεκα μήνες.

**ΟΡΑΤΕΣ ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ**

Ο Δείκτης Τιμών Τροφίμων του FAO, που παρακολουθεί τις μηνιαίες μεταβολές στις διεθνείς τιμές βασικών αγροτικών προϊόντων, αυξήθηκε για τρίτο συνεχόμενο μήνα τον Απρίλιο, εξαιτίας του υψηλού ενεργειακού κόστους και των διαταραχών που συνδέονται με τη σύγκρουση στην Μέση Ανατολή.



Ο David Laborde, επικεφαλής της Διεύθυνσης Αγροδιατροφικής Οικονομίας του FAO, σημείωσε ότι ο περιορισμός των επιπτώσεων θα απαιτήσει τη χρήση εναλλακτικών χερσαίων και θαλάσσιων διαδρομών μέσω της ανατολικής Αραβικής Χερσονήσου, της δυτικής Σαουδικής Αραβίας και της Ερυθράς Θάλασσας. Ωστόσο, οι διαδρομές αυτές διαθέτουν περιορισμένη χωρητικότητα, γεγονός που καθιστά κρίσιμη την αποφυγή εξαγωγικών περιορισμών από μεγάλους παραγωγούς. Ο Torero υπογράμμισε ότι αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τη διασφάλιση των ανθρωπιστικών ροών τροφίμων.

Η κατάσταση ενδέχεται να επιδεινωθεί περαιτέρω με την έλευση του φαινομένου El Niño, το οποίο αναμένεται να προκαλέσει ξηρασίες και διαταραχές στις βροχοπτώσεις και τις θερμοκρασίες σε πολλές περιοχές του κόσμου.

• **RED BULL HELLAS**  
**ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΑΜΕΙΝΕΙ ΣΕ ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΡΟΧΙΑ**  
**- ΠΩΛΗΣΕΙΣ €29 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025**

Περαιτέρω βελτίωση των μεγεθών της αναμένει για τη φετινή χρονιά η διοίκηση της Red Bull Hellas, καθώς όπως αναφέρει στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, η κατηγορία των ενεργειακών ποτών συνεχίζει να παρουσιάζει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης στην Ευρώπη αλλά και γενικότερα σε παγκόσμιο επίπεδο.

Εκτιμά δε ότι ο ρυθμός ανάπτυξης θα παραμείνει ισχυρός στο προσεχές μέλλον υποστηριζόμενος μεταξύ άλλων από:

- την εξέλιξη των καταναλωτικών συνθηκών
- τη διεύρυνση των καναλιών διάθεσης
- την ενίσχυση της ζήτησης για λειτουργικά, better-for-you προϊόντα

**ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

Στο πλαίσιο αυτό, η στρατηγική της εταιρείας επικεντρώνεται:

- στην περαιτέρω ενίσχυση της διανομής
- στην περαιτέρω επέκταση του κωδικολογίου σε όλο το εύρος της αγοράς
- στη συνεχή βελτιστοποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας
- στην εδραίωση ισχυρών και μακροχρόνιων συνεργασιών με βασικούς λιανεμπόρους και χονδρεμπόρους

**ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ**

Σε ό,τι αφορά το δίκτυο διανομής, το Red Bull Energy Drink και άλλα προϊόντα της Red Bull μπορούν να αγοραστούν σε διάφορα μεγάλα καταστήματα λιανικής πώλησης και χώρους εστίασης, όπως παντοπωλεία, βενζινάδικα και μίνι μάρκετ. Το Red Bull είναι επίσης διαθέσιμο στο διαδικτυο μέσω πλατφορμών και ιστοσελίδες ηλεκτρονικού εμπορίου.

**ΝΕΑ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΗ ΠΡΟΣΘΗΚΗ**

Για το φετινό καλοκαίρι, η εταιρεία λάνσαρε το νέο Red Bull Summer Edition με γεύση Pink Grapefruit, σε λιλιά κουτάκι των 250 ml, το οποίο διατίθεται για περιορισμένο χρονικό διάστημα σε επιλεγμένα σημεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα.

Η νέα γεύση έρχεται να συμπληρώσει το portfolio του Red Bull, το οποίο εκτός από το original ενεργειακό ποτό, περιλαμβάνει:

- τα Red Bull Energy Drinks (Peach, Apricot, Coconut-Berry, Watermelon)
- τα Red Bull Energy Drinks χωρίς ζάχαρη (Red Bull Sugarfree και Red Bull Zero)



Θάνος Αθανασόπουλος, Γενικός Διευθυντής, Red Bull Hellas

**Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025**

Η εταιρεία έκλεισε το πρώτο πλήρες έτος λειτουργίας της, με τον κύκλο εργασιών να αφορά αποκλειστικά χονδρικές πωλήσεις του ενεργειακού ποτού Red Bull στην ελληνική αγορά, στο πλαίσιο αλλαγής του επιχειρηματικού μοντέλου που πραγματοποιήθηκε από το 2024.

**DATA (σε €χιλ.)**

Κύκλος εργασιών

2025: 28.999  
2024: 9.031  
2023: 8.478  
2022: 7.547

Μεικτό αποτέλεσμα

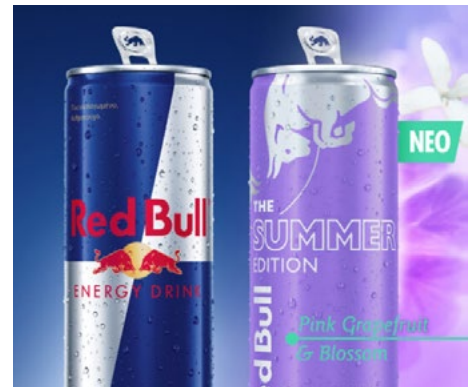
2025: 12.730  
2024: 1.943  
2023: 773  
2022: 572

Κέρδη προ φόρων

2025: 1.232  
2024: 614  
2023: 588  
2022: 596

Καθαρά κέρδη

2025: 889  
2024: 436  
2023: 433  
2022: 466



**ΕΝΔΟΟΜΙΛΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ**

Στα τέλη του 2025 οι μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας αφορούσαν ενδοομιλικό δάνειο ύψους €1,79 εκατ. το οποίο προέρχεται από τις δανειακές συμβάσεις που υπεγράφησαν στις 9/10/2024 με εκταμίευση €450 χιλ. και στις 2/1/2025 με εκταμίευση €1,34 εκατ. από την μητρική Red Bull GmbH.

**ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΗΣ ΜΗΤΡΙΚΗΣ**

Πέρυσι οι πωλήσεις της μητρικής διαμορφώθηκαν σε €12,196 δισ., αυξημένες κατά 8,6% σε σχέση με το 2024, ενώ διψήφια ανάπτυξη (+10,2%) καταγράφηκε στους όγκους καθώς παγκοσμίως πωλήθηκαν σχεδόν 14 δισεκατομμύρια κουτιά Red Bull.

Μάκης Αποστόλου  
[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)

• **ΚΟΜΙΣΙΟΝ**

## ΒΑΖΕΙ ΔΥΣΚΟΛΑ ΣΕ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΚΑΙ ΠΥΡΗΝΕΛΑΙΟ Ο ΝΕΟΣ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΔΡΟΓΟΝΑΝΘΡΑΚΕΣ ΟΡΥΚΤΕΛΑΙΩΝ

Νέα δεδομένα στα οποία καλείται να προσαρμοστεί τάχιστα ολόκληρη η αλυσίδα αξίας του κλάδου δημιουργεί για τα ελληνικά ελαιόλαδα και πυρηνέλαια η αναθεώρηση από την ΕΕ των ορίων για τους αρωματικούς υδρογονάνθρακες ορυκτελαίων.

Ο νέος κανονισμός που ψηφίστηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 13 Μαΐου κατεβάζει σταδιακά τον πήχη των επιτρεπόμενων ορίων σε επίπεδα με τα οποία θεωρείται πολύ δύσκολο να ευθυγραμμιστούν, μέσα σε τόσο λίγο χρόνο, οι επιχειρήσεις και ιδίως τα πυρηνελαιουργεία- χωρίς μάλιστα η ευθύνη να είναι απολύτως δική τους...

### ΤΑ ΝΕΑ ΟΡΙΑ

Πιο αναλυτικά, βάσει του νέου κανονισμού, από 1ης Μαρτίου 2027 σε ό,τι αφορά στους αρωματικούς υδρογονάνθρακες ορυκτελαίων (ΜΟΑΗ) για τα ελαιόλαδα τίθεται όριο

- 4,0 mg/kg από 1ης Μαρτίου 2027 το οποίο μειώνεται περαιτέρω σε
- 2,0 mg/kg από 1ης Ιανουαρίου 2028

Πολύ πιο αυστηρά ωστόσο είναι τα όρια για τα πυρηνέλαια τα οποία τοποθετούνται στα:

- 10,0 mg/kg από 1ης Μαρτίου 2028
- 5,0 mg/kg από 1ης Ιανουαρίου 2029
- 2,0 mg/kg από 1ης Ιανουαρίου 2030

### ΕΞΩΓΕΝΗΣ ΚΑΙ ΕΝΔΟΓΕΝΗΣ ΕΠΙΜΟΛΥΝΣΗ

Σημειώνεται εδώ ότι στόχος του κανονισμού είναι να περιορισθούν στο ελάχιστο δυνατό και σε επίπεδα μη απειλητικά για την υγεία τα υπολείμματα αρωματικών υδρογονανθράκων ορυκτελαίων στο ελαιόλαδο και στο πυρηνέλαιο που απευθύνονται στην ανθρώπινη κατανάλωση. Όπως εξηγούν στο Fnb Daily παράγοντες του κλάδου, στο ελαιόλαδο η επιμόλυνση αυτή συνθηθέτερα προέρχεται από εξωγενείς παράγοντες όπως, για παράδειγμα, τη χρήση ακατάλληλων λιπαντικών σε ψαλίδα και άλλα μηχανήματα κλαδέματος, όταν η εν λόγω εργασία γίνεται ταυτόχρονα με τη συλλογή της ελιάς. Στο πυρηνέλαιο βέβαια τα πράγματα δεν είναι το ίδιο ξεκάθαρα καθώς, με την μέθοδο που προτείνει η Κομισιόν, συυπολογίζονται και ενδογενή συστατικά του ελαιόκαρπου τα οποία όμως δεν είναι τοξικά. "Επομένως ένα από τα πρώτα πράγματα που πρέπει να επιλύσουμε στο διάστημα που μεσολαβεί, μέχρι το 2028, έχει να κάνει με τις αναλύσεις- ειδικότερα, τη μεθοδολογία των αναλύσεων μεταξύ των εργαστηρίων", δηλώνει στο Fnb Daily ο πρόεδρος της



Μανώλης Γιαννούλης,  
Πρόεδρος,  
Εθνική  
Διεπαγγελματική  
Οργάνωση  
Ελαιολάδου

Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ελαιόλαδου, Μανώλης Γιαννούλης, προσθέτοντας ότι "πρέπει να γίνει σαφές εδώ ότι ένα κομμάτι των υπολειμμάτων οφείλεται σε εξωγενή επιμόλυνση αλλά ένα άλλο ενδεχομένως να είναι ενδογενές στην ελιά".

### "ΝΑ ΑΝΑΛΑΒΕΙ ΔΡΑΣΗ Η ΠΟΛΙΤΕΙΑ"

Από εκεί και πέρα, όπως υπογραμμίζει, "θα πρέπει να γίνει μια σοβαρή προσπάθεια εκ μέρους της πολιτείας για ενημέρωση όλων των κρίκων της αλυσίδας και ιδίως των παραγωγών. Λύσεις υπάρχουν, όπως για παράδειγμα η χρήση εξειδικευμένων και ειδικά σχεδιασμένων λιπαντικών για τα μηχανήματα που εμπλέκονται στις αγροτικές εργασίες".

"Βέβαια, θα πρέπει να τονίσουμε εδώ ότι εδώ και 4 χρόνια είχαμε επισημάνει επανηλειμμένα το ζήτημα στην πολιτεία αλλά συναντήσαμε παροικιόδη αδράνεια", προσθέτει ο κ. Γιαννούλης. Κατά την εκτίμησή του, "εφόσον ο κλάδος σοβαρευτεί, οι συνέπειες θα είναι ελεγχόμενες". Σε κάθε περίπτωση, βέβαια, είναι σαφές ότι τα νέα όρια θεωρούνται πολύ λιγότερο εφικτά για το πυρηνέλαιο όπου, σύμφωνα με πηγές του κλάδου, η χαμηλότερη υπολειμματικότητα που έχει καταγραφεί σήμερα είναι της τάξης των 13 mg/kg.

Σε περίπτωση που ένα πυρηνέλαιο υπερβαίνει τα επιτρεπόμενα όρια δεν θα μπορεί να κατευθυνθεί στην ανθρώπινη κατανάλωση, ωστόσο δύναται να χρησιμοποιηθεί για βιοντίζελ. Υπολογίζεται ότι σε όλη την ελληνική επικράτεια λειτουργούν σήμερα περί τα 1.000 ελαιοτριβεία ενώ τα πυρηνελαιουργεία ξεπερνούν τα 30.

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)

**BNB**  
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

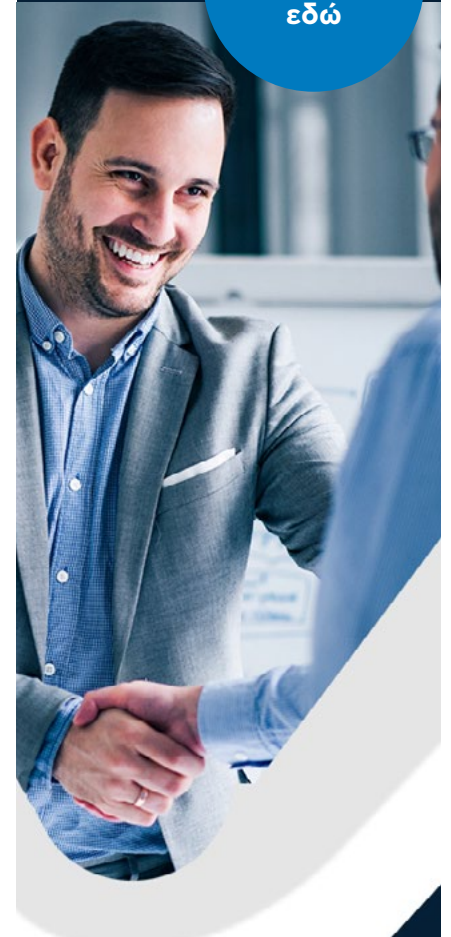
ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ  
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

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

ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ BNB DAILY:

BnBeauty

Γίνε  
συνδρομητής  
εδώ

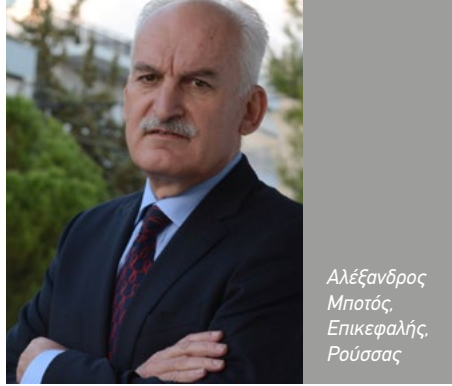


• ΡΟΥΣΣΑΣ

# ΓΙΑΤΙ ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΖΕΙ ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ - ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €8 ΕΚΑΤ.

Ανοδική πορεία κατέγραψε στο α' τετράμηνο του 2026 η Ρούσσας σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, ωστόσο με ρυθμό χαμηλότερο από τις αρχικές προβλέψεις της διοίκησης.

Μιλώντας στο Fnb Daily ο Επικεφαλής της εταιρείας, Αλέξανδρος Μποτός, αναφέρει ότι η Ρούσσας κινείται σε ένα περιβάλλον αυξημένων πιέσεων για τον κλάδο των τυροκομικών, καθώς η αγορά εμφανίζει σημάδια ύφεσης και δυσκολεύεται να απορροφήσει τις υψηλές τιμές που προκαλεί η σημαντική άνοδος στο κόστος του γάλακτος.



Αλέξανδρος Μποτός, Επικεφαλής, Ρούσσας

## ΦΕΤΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20%

Παρά τις προκλήσεις, η πορεία για το επόμενο οικονομικό έτος εκτιμάται ότι θα παραμείνει ανοδική, με στόχο αύξηση του κύκλου εργασιών κατά περίπου 20%, εξέλιξη που αποδίδεται στην αύξηση των πωλούμενων ποσοτήτων, στις υψηλότερες τιμές των προϊόντων και στη διεύρυνση του πελατολογίου της. Στους βασικούς στόχους της διοίκησης για το 2026 περιλαμβάνονται η βέλτιστη διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης, η αποκλιμάκωση του δανεισμού, η αύξηση των κερδών προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων, καθώς και η περαιτέρω ενίσχυση του μεικτού περιθωρίου κέρδους.

### DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ τόκων και φόρων
2025: 69.044	2025: 5.064
2024: 63.167	2024: 3.290
Μεταβολή: 9,30%	Μεταβολή: 53,89%
Μικτό αποτέλεσμα	Καθαρά κέρδη
2025: 8.448	2025: 3.407
2024: 6.026	2024: 1.432
Μεταβολή: 40,19%	Μεταβολή: 137,94%

## ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ ΗΠΑ & ΚΑΝΑΔΑ

Ως εταιρεία που εξάγει το 96% της παραγωγής της, η Ρούσσας συνεχίζει να καταγράφει ποσοτική άνοδο, παρά τις δυσκολίες που δημιουργούν οι ανατιμήσεις στις πρώτες ύλες. Σήμερα, εξάγει σε αγορές όπως οι ΗΠΑ, ο Καναδάς, η Ευρώπη, η Αφρική, η Ασία, η Αυστραλία, η Μέση και η Άπω Ανατολή.

Η εταιρεία επιδιώκει το τελευταίο διάστημα να ενισχύσει περαιτέρω την παρουσία της

στις αγορές των ΗΠΑ και του Καναδά. Την ίδια στιγμή, οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή έχουν επηρεάσει σημαντικά την εξαγωγική δραστηριότητα, καθώς η περιοχή αποτελούσε σημαντική αγορά για την εταιρεία.

## ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

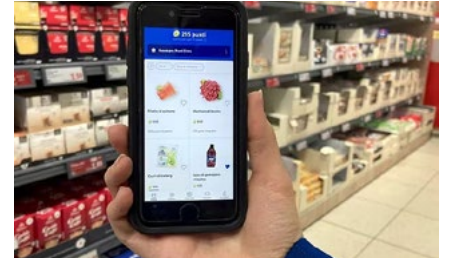
Παράλληλα, η Ρούσσας συνεχίζει την υλοποίηση επενδυτικού προγράμματος συνολικού ύψους περίπου €20 εκατ., με επενδύσεις ύψους €12 εκατ. να έχουν ήδη ολοκληρωθεί. Αυτές αφορούν την αυτοματοποίηση των αποθηκών ημιέτοιμου και έτοιμου συσκευασμένου προϊόντος, την ανάπτυξη νέων χώρων ωρίμανσης, ψύξης και αποθήκευσης υλικών συσκευασίας σε εγκαταστάσεις έκτασης περίπου έξι στρεμμάτων, καθώς και την εγκατάσταση ρομποτικών ραφιών ψύξης δυναμικότητας 5.500 παλετοθέσεων, ωριμαντηρίου 1.500 παλετοθέσεων και αποθήκης υλικών συσκευασίας 2.000 παλετοθέσεων.

Συμπληρωματικά, με €8 εκατ. η εταιρεία συνεχίζει από τις αρχές του 2026 να επενδύει σε νέο παραγωγικό εξοπλισμό, σε μεγαλύτερα σιλό αποθήκευσης γάλακτος, τυρογάλακτος και απογάλακτος, καθώς και στην επέκταση της ζώνης συλλογής γάλακτος, ενισχύοντας περαιτέρω την ανταγωνιστικότητα και την παραγωγική της δυναμικότητα.

## ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΣΧΕΔΙΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Σε ό,τι αφορά ενδεχόμενες εξαγορές ή κινήσεις περαιτέρω διεύρυνσης μέσω άλλων τυροκομικών μονάδων, η διοίκηση εμφανίζεται σταθερή στη στρατηγική της, χωρίς να εξετάζει προς το παρόν αντίστοιχα σχέδια, παρά τη γενικότερη κινητικότητα που παρατηρείται στον κλάδο.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)



## • LIDL ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΟ LIDL PLUS ΜΕ ΝΕΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΠΟΝΤΩΝ

Η γερμανική αλυσίδα Lidl ενισχύει το ψηφιακό πρόγραμμα επιβράβευσης πελατών Lidl Plus, λανσάροντας ένα νέο χαρακτηριστικό με την ονομασία Lidl Points στην Ιταλία και την Ολλανδία.

Η νέα πρωτοβουλία επιτρέπει στους πελάτες να συλλέγουν πόντους για κάθε ευρώ που ξοδεύουν (€1=1 πόντος), τους οποίους μπορούν να εξαργυρώνουν μέσω της Rewards Gallery του retailer. Ο ψηφιακός κατάλογος μέσα από την εφαρμογή Lidl Plus προσφέρει περισσότερα από 250 κουπόνια στην Ιταλία (και πάνω από 200 στην Ολλανδία) για προϊόντα τροφίμων Lidl, καθώς και εκπαιωτικά vouchers για μελλοντικές αγορές, τόσο στα φυσικά καταστήματα όσο και online. Οι πελάτες μπορούν να επιλέγουν ελεύθερα τις ανταμοιβές τους, ενώ τα κουπόνια προϊόντων μπορούν να χρησιμοποιούνται επανειλημμένα, εφόσον διαθέτουν επαρκείς πόντους.

Οι πόντοι παραμένουν ενεργοί για 24 μήνες και μπορούν να συλλέγονται σε έως και πέντε αγορές ημερησίως. Το ποσό της απόδειξης στρογγυλοποιείται πάντα προς τα πάνω. Για παράδειγμα, πελάτης με συνολικές αγορές €27,25 λαμβάνει 28 Lidl Points.

## ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Το πρόγραμμα στοχεύει να προσφέρει μια πιο προσωποποιημένη και ανταποδοτική αγοραστική εμπειρία, αξιοποιώντας την επιτυχία του Lidl Pay.

Για τον εορτασμό του λανσαρίσματος, η Lidl προσφέρει στους πελάτες στην Ιταλία 50 επιπλέον πόντους και στους πελάτες στην Ολλανδία 100 πόντους για την εξερεύνηση της ενόπτιας της εφαρμογής που εξηγεί τον τρόπο λειτουργίας της συλλογής πόντων.

• ΠΟΤΑ

## ΑΠΟ ΤΑ ΑΝΘΡΑΚΟΥΧΑ ΣΤΑ NON-CARBONATED - ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΝΕΑ ΤΑΣΗ

Πριν από περίπου μία δεκαετία, τα αρωματισμένα ανθρακούχα νερά, με χαρακτηριστικό παράδειγμα την LaCroix, γνώρισαν εκρηκτική ανάπτυξη και κυριάρχησαν στην αγορά ποτών.

Σήμερα όμως, η δυναμική των seltzers φαίνεται να επιβραδύνεται, καθώς ολοένα και περισσότεροι καταναλωτές στρέφονται σε μη ανθρακούχα ποτά, τόσο στην κατηγορία των αλκοολούχων, όσο και των μη αλκοολούχων προϊόντων.

### Η ΝΕΑ ΤΑΣΗ

Σύμφωνα με τον Randy Burt της AlixPartners, το μεγαλύτερο ενδιαφέρον και οι υψηλότεροι ρυθμοί ανάπτυξης καταγράφονται πλέον στα "fizz-free" ποτά. Αν και τα ανθρακούχα προϊόντα δεν εξαφανίζονται, η ανάπτυξή τους επιβραδύνεται, καθώς η Generation Z επιλέγει προϊόντα χωρίς ανθρακικό, οδηγώντας τις εταιρείες ποτών να επικεντρώνονται περισσότερο σε νέες μη ανθρακούχες προτάσεις.

Η αλλαγή είναι ιδιαίτερα εμφανής στην αγορά αλκοόλ. Τα hard seltzers με βάση τη βύνη, όπως τα White Claw, κατέγραψαν πτώση όγκου πωλήσεων κατά 1,1% στις 52 εβδομάδες έως τις 26 Απριλίου, σύμφωνα με στοιχεία της Circana. Αντίθετα, τα έτοιμα προς κατανάλωση premixed cocktails



σημείωσαν άνοδο 46,4%, χάρη σε brands όπως τα Surfside, Sun Cruiser, BuzzBallz και Cutwater Spirits.

### Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ GEN Z

Μεγάλο μέρος της στροφής αποδίδεται στη Generation Z, η οποία έχει μεγαλώσει σε περιβάλλον μειωμένης κατανάλωσης αναψυκτικών και μεγαλύτερης εξοικείωσης με προϊόντα όπως τα refreshers και τα dirty sodas. Όπως σημείωσε ο Scott Scanlon της Circana, οι νεότεροι καταναλωτές εμφανίζουν μεγαλύτερη διάθεση πειρατισμού με νέα προϊόντα και μορφές κατανάλωσης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Surfside, η οποία λανσαρίστηκε το 2022 από την Stateside Brands και εξελίχθηκε έως το 2024 στο ταχύτερα αναπτυσσόμενο αλκοολούχο brand στις ΗΠΑ, σύμφωνα με την Nielsen IQ. Το προϊόν συνδυάζει βότκα με παγωμένο τσάι και λεμονάδα, χωρίς ανθρα-

κικό. Ο CEO της εταιρείας, Clement Pappas, υποστήριξε ότι υπήρχε σημαντική ζήτηση για μη ανθρακούχες ready-to-drink επιλογές.

### ΤΑ ΜΗ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ

Η τάση επεκτείνεται και στα μη αλκοολούχα ποτά. Η Celsius Holdings ενίσχυσε τη σειρά ενεργειακών ποτών χωρίς ανθρακικό, ανταποκρινόμενη στη στροφή της Gen Z προς προϊόντα που συνδέονται με την ευεξία. Παράλληλα, εταιρείες όπως η Hint Water επενδύουν επίσης σε μη ανθρακούχες επιλογές.

### ΑΛΟΥΜΙΝΕΝΙΑ ΚΟΥΤΙΑ

Τέλος, αυξάνεται η χρήση αλουμινένιων κουτιών και σε μη ανθρακούχα ποτά. Η Liquid Death, που λανσαρίστηκε το 2017, σχεδιάστηκε ώστε να μοιάζει περισσότερο με μπίρα παρά με εμφιαλωμένο νερό, αξιοποιώντας την αισθητική του κουτιού για να δημιουργήσει ένα πιο "cool" και οικείο προϊόν για τους καταναλωτές.

Για τις εταιρείες ποτών, τα αλουμινένια κουτιά θεωρούνται οικονομικότερη και πιο βιώσιμη λύση από το γυαλί ή το πλαστικό, ενώ για τους καταναλωτές ενισχύουν την εικόνα ενός σύγχρονου και μοντέρνου προϊόντος, συνεχίζοντας αισθητικά την εποχή των seltzers.

• UBER

## ΚΑΤΕΘΕΣΕ ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ DELIVERY HERO

Η γερμανική Delivery Hero, επιβεβαίωσε ότι έλαβε πρόταση εξαγοράς από την ανταγωνιστριά της Uber, η οποία αποτιμά την εταιρεία στα €33 ανά μετοχή, δηλαδή περίπου \$12,5 δισ. (€11,4 δισ.).

Η προσφορά αντιστοιχούσε σε discount περίπου 1,76% σε σχέση με την τιμή κλεισίματος της μετοχής της Delivery Hero την περασμένη Παρασκευή, σύμφωνα με στοιχεία της LSEG.

Πρόσφατα, ο CEO της γερμανικής εταιρείας, Niklas Oestberg, ανακοίνωσε ότι θα αποχωρήσει από τη θέση του, μετά από πιέσεις αρκετών μεγάλων μετόχων για στρατηγική επανεξέταση της εταιρείας.

Η εταιρεία επανέλαβε ότι παραμένει πλήρως προσπλωμένη στην υλοποίηση της διαδικασίας στρατηγικής επανεξέτασης, χωρίς να δώσει περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με την προσφορά της Uber.



### ΠΩΣ ΠΗΓΕ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ

Τον Απρίλιο, η Delivery Hero ανακοίνωσε υψηλότερο από το αναμενόμενο ακαθάριστο όγκο εμπορευμάτων για το τρίμηνο και προέβλεψε ότι τα ετήσια κέρδη της θα κινηθούν στο ανώτερο εύρος των προηγούμενων εκτιμήσεών της.

Το GMV της εταιρείας - βασικός δείκτης για τις εταιρείες delivery που αποτυπώνει τη συνολική αξία όλων των πωληθέντων αγαθών - αυξήθηκε κατά 8,8%, στα €12,5 δισ. το πρώτο τρίμηνο.

"Ξεκινήσαμε δυναμικά τη χρονιά και οι στοχευμένες επενδύσεις μας στην Κορέα, την Μέση Ανατολή και Βόρεια Αφρική (MENA), καθώς και στο quick commerce, αποδίδουν αποτελέσματα. Αυτό μας δίνει αυτοπεποίθηση ότι θα επιτύχουμε προσαρμοσμένο EBITDA στο ανώτερο μισό του guidance μας για το 2026", δήλωσε η CFO, Marie-Anne Popp.

• **KAGIAS FINE FOODS**

## ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΤΗ ΓΚΑΜΑ ΤΩΝ ΑΛΕΙΜΜΑΤΩΝ ΜΕ CRUNCHY ΦΥΣΤΙΚΟΒΟΥΤΥΡΟ - ΕΙΣΟΔΟΣ ΚΑΙ ΣΤΑ ΟΣΠΡΙΑ

Ένα ακόμα κωδικό ετοιμάζεται να προσθέσει στη γκάμα των αλειμμάτων της από ξηρούς καρπούς η Kagias Fine Foods, την ώρα που συνεχίζει τις προσπάθειες για διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων, φλερτάροντας και με το οργανωμένο λιανεμπόριο.

Όπως δηλώνει στο Fnb Daily ο ιδιοκτήτης κι επικεφαλής της επιχείρησης από την Βαμβακούσσα Σερρών, Βασίλης Καγιάς, αυτή την εβδομάδα θα ξεκινήσει η παραγωγή και διάθεση του Crunchy Φυστικοβούτυρου με κομμάτια καρπού που, όπως και το κλασικό φυστικοβούτυρο, παρασκευάζεται από 100% ελληνικό φυστίκι, χωρίς προσθήκη ζάχαρης, φοινικέλαιου ή συντηρητικών. Το νέο προϊόν έρχεται να διευρύνει το κωδικολόγιο που περιλαμβάνει επίσης:

- Φυστικοβούτυρο σε γεύσεις Καραμέλα, Μπανάνα, Φράουλα και Πραλίνας Φουντουκιού
- Αμυγδαλοβούτυρο
- Καρυδοβούτυρο
- Φουντουκοβούτυρο
- Ταχίνι

Σε όλες τις περιπτώσεις, η πρώτη ύλη προέρχεται από τα κτήματα που η καλλιέργει η οικογένεια η οποία, παράλληλα με την ενασχόλησή της με προϊόντα όπως το καλαμπόκι ή ο ηλιάνθος, αποφάσισε το 2012 να δραστηριοποιηθεί στους ξηρούς καρπούς, κάνοντας την αρχή με την αραχίδα (το γνωστό "αράπικο" φυστίκι).

Σε πρώτη φάση, το προϊόν διακινούνταν ως ωμός καρπός σε μεγάλα σακιά σχεδόν αποκλειστικά σε καταστήματα ξηρών καρπών της ευρύτερης περιοχής. Ωστόσο το 2021, αμέσως μετά το τέλος της πανδημίας ο κ. Καγιάς πήρε την απόφαση να προχωρήσει στο επόμενο βήμα, αυτό της μεταποίησης, δημιουργώντας με ίδια κεφάλαια μια οικοτεχνία. "Στη συνέχεια βγήκα εγώ ο ίδιος στην αγορά ως πωλητής, προκειμένου να προωθήσω προϊόν, δηλαδή το φυστικοβούτυρο με το οποίο ξεκινήσαμε την πορεία μας και, μάλιστα, με τη δική μας επωνυμία. Πήγαμε σχεδόν σε όλη την Ελλάδα, με την εξαίρεση της Κρήτης και των νησιών", διηγείται ο κ. Καγιάς.

### ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ Η ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΙΚΗ ΒΑΣΗ

Σταδιακά ωστόσο το κέντρο βάρους των πωλήσεων μετατοπίστηκε στο e-shop απ' όπου πλέον προέρχεται σχεδόν το 99% του τζίρου. "Είμαστε μια καθετοποιημένη επιχείρηση και



Βασίλης Καγιάς, ιδιοκτήτης, Kagias Fine Foods

πουλάμε σε τουλάχιστον 2.000 πελάτες. Ένα πολύ μικρό, για την ώρα, ποσοστό αφορά και παραγγελίες από το εξωτερικό, ιδίως Γερμανία, Ολλανδία κ.α. Πρόκειται συνήθως για πελάτες που μαθαίνουν για εμάς μέσω τρίτων και μας εντοπίζουν, μέσω διαδικτύου", εξηγεί ο κ. Καγιάς.

Στο ίδιο διάστημα, η Kagias Fine Foods διέυρυνε την παραγωγική της βάση στο φυστίκι, συχνά αγοράζοντας κτήματα με έτοιμα, μεγάλης ηλικίας δέντρα άμεσης καρποφορίας, με αποτέλεσμα σήμερα να διαχειρίζεται σχεδόν 200 στρέμματα.

Επιπλέον, από το 2025 έχει επεκταθεί και σε αμύγδαλο, φουντούκι, καρύδι και σουσάμι, σε εκτάσεις που ανέρχονται σε 100 στρέμματα. "Φέτος κάναμε και το ντεμπούτο μας στα όσπρια, καλλιεργώντας φακή, φασόλι και ρεβύθι σε 60 περίπου στρέμματα και, εκτός απρόοπτου, θα πάρουμε την πρώτη μας παραγωγή", προσθέτει ο κ. Καγιάς.

### ΕΠΑΦΕΣ ΜΕ ΑΛΥΣΙΔΕΣ

Όλα τα προϊόντα- ξηροί καρποί, αλείμματα και, πλέον, όσπρια- διατίθενται με την επωνυμία της επιχείρησης η οποία πάντως συζητά και με αλυσίδες super market για την τοποθέτηση είτε με branded, είτε με private

label προϊόν. "Έχουν γίνει κάποιες επαφές και είναι κάτι που σίγουρα μας ενδιαφέρει. Θα μπορούσαμε, για παράδειγμα, να ξεκινήσουμε με ορισμένα καταστήματα κάποιων αλυσίδας", σημειώνει ο συνομιλητής μας.

### ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ

Στα πλάνα του είναι να προχωρήσει στον εκσυγχρονισμό και στην επέκταση των παραγωγικών υποδομών- κάτι που, όπως τονίζει, θα επιταχύνει τους χρόνους και, παράλληλα, θα αυξήσει τους όγκους παραγωγής, δίχως εκπτώσεις στην ποιότητα. Σε αυτό το πλαίσιο, καταρτίζεται αυτό το διάστημα ένα επενδυτικό σχέδιο που εστιάζει, μεταξύ άλλων, στον αυτοματισμό της παραγωγικής διαδικασίας, νέους αποθηκευτικούς χώρους πρώτων υλών, γεμιστικά μηχανήματα και φούρνους ψηφίσματος.

Η επένδυση δεν έχει κοστολογηθεί μέχρι στιγμής ωστόσο θα επιδιωχθεί να ενταχθεί στα Σχέδια Βελτίωσης που αναμένεται να τρέξουν εντός των επόμενων μηνών.

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)

• **NIelsenIQ**

## ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΙΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΣΤΟ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ Ο ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ

Στο επίκεντρο της δημόσιας συζήτησης βρίσκεται το τελευταίο διάστημα η επίδραση του Κώδικα Δεοντολογίας για τις προσφορές και εκπτώσεις, ο οποίος τέθηκε σε εφαρμογή τον Μάρτιο του 2025. Ο Κώδικας, σύμφωνα με την αρμόδια Υπουργική Απόφαση, αποσκοπεί στην προστασία των καταναλωτών από παραπλανητικές πρακτικές και τεχνητές εκπτώσεις. Η NielsenIQ, μέσω της ανάλυσης "Promotional Effectiveness", εξέτασε την επίδραση του μέτρου αξιοποιώντας εκτενή πρωτογενή δεδομένα πωλήσεων σε εβδομαδιαία βάση, ανά κατάστημα και ανά κωδικό προϊόντος. Η μελέτη συγκρίνει την περίοδο πριν και μετά την εφαρμογή του Κώδικα στο σύνολο των σούπερ μάρκετ στην Ελλάδα.

### DATA

#### Σύνολο Αγοράς

Ένταση Προωθητικών Ενεργειών: -1,6%  
Αποτελεσματικότητα προωθήσεων: + 0,7%  
Όγκος επιπλέον πωλήσεων: +3,7%

#### Hypermarkets

Ένταση Προωθητικών Ενεργειών: -1,4%  
Αποτελεσματικότητα προωθήσεων: +2,9%  
Καταστήματα μεσαίου μεγέθους (400-1000

#### τ.μ.)

Ένταση Προωθητικών Ενεργειών: -1,9%  
Αποτελεσματικότητα προωθήσεων: Χωρίς μεταβολή

### ΟΙ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ

Σε επίπεδο κατηγοριών, τα σνακ, τα μπισκότα και η σοκολάτα εμφάνισαν τη μεγαλύτερη βελτίωση στην αποτελεσματικότητα των προωθητικών ενεργειών (+5,6 pp), ενώ η κατηγορία homecare κατέγραψε τη μεγαλύτερη πτώση (-7,3 pp). Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι στην πρώτη κατηγορία αυξήθηκε η ένταση των προσφορών, ενώ στη δεύτερη μειώθηκε. Τέλος, η ανάλυση των ελαστικοτήτων τιμών, που αποτυπώνουν την ευαισθησία των καταναλωτών στις μεταβολές τιμών, έδειξε αύξηση κατά 2,6% μεταξύ των δύο περιόδων.



## • Debrief •

### ΚΑΠΟΙΟΣ ΝΑ ΣΦΥΡΙΞΕΙ ΛΗΞΗ

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα πρόκειται να αναθεωρήσει τις προβλέψεις της για τον πληθωρισμό κατά τη συνεδρίαση των αρμόδιων για τη χάραξη πολιτικής τον επόμενο μήνα, σύμφωνα με δηλώσεις της Christine Lagarde την Κυριακή.

Η Ιαπωνία θα συγκεντρώσει επιπλέον \$19 δισ. σε αποθεματικά για να επιδοτήσει το κόστος καυσίμων και να βοηθήσει στην αντιμετώπιση των πιέσεων που προκαλούνται από το κόστος ζωής, δήλωσε χθες η Πρωθυπουργός Sanae Takaichi.

Το κλείσιμο των Στενών του Ορμούζ δεν αποτελεί μια προσωρινή διαταραχή στη ναυτιλία, αλλά την αρχή ενός συστημικού σοκ στην αγροδιατροφική αλυσίδα, το οποίο θα μπορούσε να προκαλέσει σοβαρή παγκόσμια κρίση τιμών τροφίμων μέσα στους επόμενους έξι έως δώδεκα μήνες,

σύμφωνα με τον Οργανισμό Τροφίμων και Γεωργίας.

Μερικά μόνο από τα απόνερα της κατάστασης που έχει δημιουργηθεί λόγω του πολέμου στην Μέση Ανατολή. Αν ψάξει κανείς, σίγουρα θα πέσει σε πολλές ακόμα δυσώωνες προβλέψεις.

Πού είμαστε σήμερα; Εκεί που βρισκόμαστε χτες, προχθές και παραπροχθές. Από μέρα σε μέρα αναμένεται συμφωνία. Και από μέρα σε μέρα αναβάλλεται. Την ώρα που γράφονταν αυτές οι γραμμές είχε γίνει γνωστό ότι ο Donald Trump ζήτησε από χώρες όπως το Κατάρ, η Σαουδική Αραβία, το Πακιστάν, η Αίγυπτος, η Ιορδανία και η Τουρκία να συμμετάσχουν μαζικά στις Συμφωνίες του Αβραάμ για την ομαλοποίηση των σχέσεων με το Ισραήλ, στο πλαίσιο μιας συμφωνίας με το Ιράν.

Δεν θα στοιχηματίζαμε στο πόσες πιθανότητες έχει το αίτημα αυτό να γίνει δεκτό. Μάλλον όχι πολλές. Αυτό, όμως, που φαίνεται εξαιρετικά πιθανό είναι πως το ρολόι μετρά αντίστροφα προς μια κατάσταση εξαιρετικά επιβαρυντική για το σύνολο της παγκόσμιας οικονομίας. Και κανείς δεν θα μείνει αλώβητος, σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό. Η επίτευξη κάποιας συμφωνίας για το άνοιγμα των Στενών του Ορμούζ επείγει περισσότερο απ' ό,τι έχουμε αντιληφθεί. Ακόμα και αν άνοιγαν... χθες, η ζημιά θα έπαιρνε μήνες για να διορθωθεί. Κάθε μέρα που περνά γίνεται όλο και μεγαλύτερη, με άγνωστες συνέπειες. Κάποιος πρέπει να σφυρίξει τη λήξη.

Γιάννης Παλιούρης  
[giannis@notice.gr](mailto:giannis@notice.gr)

## Business Maker

### ΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ ΤΟΥ EXIT ΤΟΥ CVC ΑΠΟ ΤΗΝ ΔΕΛΤΑ ΚΑΙ ΤΟ OFFER ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΥ

Σε πλήρη εξέλιξη βρίσκεται, όπως μαθαίνουμε, το παρασκευαστικό θρίλερ για την πώληση της γαλακτοβιομηχανίας ΔΕΛΤΑ, με το CVC να έχει πατήσει εδώ και μήνες το κουμπί των διαδικασιών αποεπένδυσης. Οι πληροφορίες από καλά πληροφορημένες πηγές της αγοράς αναφέρουν ότι έχουν γίνει αρκετά due diligence, ωστόσο το αγκάθι της τελικής συμφωνίας εντοπίζεται – όπως είναι φυσικό – στο τίμημα και στους... πολλαπλασιαστές.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση του Σπύρου Θεοδωρόπουλου, ο οποίος – σύμφωνα με έγκυρες πηγές του FNB Daily – κατέθεσε πρόταση, η οποία αποτιμά την ΔΕΛΤΑ κοντά στις 6 φορές το EBITDA της εταιρείας. Ωστόσο, η πλευρά του CVC εμφανίζεται ιδιαίτε-

ρα απαιτητική, ζητώντας έναν πολλαπλασιαστή της τάξης του 10 φορές τα EBITDA. Παρά την απόσταση, έμπειροι αναλυτές της αγοράς εκτιμούν ότι ο επικεφαλής του CVC στην Ελλάδα, Άλεξ Φωτακίδης, αργά ή γρήγορα θα ρίξει νερό στο κρασί του, προκειμένου να βρεθεί η χρυσή τομή και να οδηγηθούν οι δύο πλευρές σε μια win-win συμφωνία. Η στρατηγική του CVC στην ελληνική αγορά το τελευταίο διάστημα δείχνει ξεκάθαρα μια τάση κατοχύρωσης σημαντικών υπεραξιών. Το fund γέμισε τα ταμεία του με την πώληση του 60% της Hellenic Healthcare Group (HHG) στην PureHealth Holdings από το Αμπου Ντάμπι (η οποία ελέγχεται από το κρατικό fund ADQ), σε μια εντυπωσιακή συναλλαγή, που αποτίμησε τον νοσοκομει-

ακό όμιλο στα €2,2 δισ. Παράλληλα, ολοκληρώθηκε και η αποχώρηση του CVC από την Skrutz, με την Blackstone να εξαγοράζει το ποσοστό του, σε μια συμφωνία, που αποτιμά το κορυφαίο ελληνικό marketplace στα €635 εκατ.

Πού θα κατευθυνθούν αυτά τα κεφάλαια; Στην ΔΕΗ, η οποία αποτελεί τον διακαή πόθο του fund. Το fund επιθυμεί να αυξήσει και άλλο το ποσοστό του στην εταιρεία, που διοικεί ο Γιώργος Στάσης, βλέποντας τεράστιες μελλοντικές υπεραξίες στον ενεργειακό μετασχηματισμό του ομίλου. Άλλωστε, η επιτυχής αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της ΔΕΗ, η οποία συγκέντρωσε ισχυρή ρευστότητα σε μια ομολογουμένως δύσκολη διεθνή συγκυρία, μόνο τυχαία δεν ήταν.

### ΓΙΑΤΙ Η ΑΓΟΡΑ ΔΕΝ ΒΛΕΠΕΙ ΜΕ ΚΑΛΟ ΜΑΤΙ ΤΟ DEAL UBER ΚΑΙ DELIVERY HERO (EFOOD)

Αίσθηση έκανε στην αγορά η επίσημη επιβεβαίωση των διαπραγματεύσεων ανάμεσα στη γερμανική Delivery Hero, μητρική εταιρεία του efood, και τον αμερικάνικο κολοσσό της Uber. Η εξέλιξη, όπως αναφέρουν παράγοντες από τον κλάδο της εστίασης, δημιουργεί έντονο προβληματισμό και ανησυχία για το ενδεχόμενο μιας ακραίας συγκέντρωσης. Και αυτό, γιατί φοβούνται πως ο ανταγωνισμός θα πιεστεί ακόμη περισσότερο, μειώνοντας τις επιλογές τους και εξανεμίζοντας τις ελπίδες για βελτίωση των παροχών από τις πλατφόρμες διανομής φαγητού. Θυμίζουμε ότι ο επίδοξος αγοραστής, η

Uber, ετοιμάζει τη δική της αυτόνομη απόβαση στην ελληνική αγορά μέσω της Uber Eats, η οποία έχει προγραμματιστεί για το καλοκαίρι του 2026. Η χώρα μας έχει συμπεριληφθεί στο επίσημο πλάνο επέκτασης της αμερικανικής εταιρείας σε επτά νέες ευρωπαϊκές αγορές. Εάν το παγκόσμιο deal ολοκληρωθεί, μένει να φανεί πώς θα διαμορφωθεί το νέο τοπίο στην Ελλάδα και αν η Uber Eats θα λειτουργήσει ανταγωνιστικά ή ως ο απόλυτος κυρίαρχος του παιχνιδιού.

Για την ιστορία, η Ελλάδα αποτελεί μια από τις πιο χρυσές και προσοδοφόρες αγορές για τη γερμανική Delivery Hero. Η πολυ-

εθνική είχε εξαγοράσει το efood το 2015 από τους ιδρυτές του, αδελφούς Παμίνο και Κωνσταντίνο Κυρκίνη, κρατώντας τότε το τίμημα μυστικό. Η κίνηση αποδείχθηκε λίρα εκατό. Σύμφωνα με πηγές από την αγορά, η Online Delivery (efood) πραγματοποίησε το 2024 ένα εντυπωσιακό άλμα 22% στον κύκλο εργασιών της, αγγίζοντας το ιστορικό υψηλό των €211 εκατ. Το πιο εντυπωσιακό στοιχείο, όμως, είναι η λειτουργική της αποδοτικότητα: Για κάθε €100 τζίρου, το efood αποκομίζει €17 καθαρά κέρδη, γεγονός που επέτρεψε τη διανομή μερίσματος ύψους €31,8 εκατ. στη γερμανική μητρική.

**SÖ POSH!**

the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο στις 9.30**

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

## Business Insight

### CREDIABANK: ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟ CLUB ΤΟΥ FTSE LARGE CAP

**Πάνω από τα €2,5 δισ. η αποτίμηση της Credia Bank**, μετά τη χθεσινή άνοδο για την τιμή της μετοχής με νέο γύρο αυξημένων συναλλαγών. Με τη μετοχική σύνθεση να έχει διευρυνθεί - μετά την AMK - to free float έχει διαμορφωθεί στο 29,91%, με το ποσοστό της Thrivest Holding Ltd στο 40,73% και του Δημοσίου, μέσω της Ελληνικής Εταιρείας Συμμετοχών και Περιουσίας, στο 29,36% του μ.κ., **πληρούνται όλα τα κριτήρια ενταξιμότητας που επιτρέπουν στην διοίκηση να ξεκλειδώσει την είσοδο της τράπεζας στο club του FTSE25 Large Cap.** Ήδη στην αγορά προεξοφλείται πως με την αναδιάρθρωση των δεικτών FTSE/Russell η CrediaBank θα καταλάβει **μία (από τις 25 θέσεις μεταξύ των large caps) πιθανότητα της Sarantis (στα €972 εκατ., με τιμή κλεισίματος Δευτέρας).** Οι αλλαγές θα τεθούν σε ισχύ από την συνεδρίαση της Παρασκευής 19 Ιουνίου καθιστώντας την τράπεζα ακόμη πιο ορατή σε διαχειριστές ξένων χαρτοφυλακίων που επενδύουν σε μετοχές εταιρειών αυτής της κατηγορίας. Τί θα μπορούσε να σημαίνει αυτό; Δυνητικά, **από την προσέλκυση ενδιαφέροντος πέραν των εγχώριων στενών ορίων, την επενδυτική αναβάθμιση- ευχερέστερη προσβασιμότητα-, μέχρι το ενδεχόμενο σύναψης κάποιας νέας συμφωνίας στρατηγικού χαρακτήρα.** Διαβάζοντας κάποιος πίσω από τις γραμμές όσων δήλωσε η Ελένη Βρεττού

στην τακτική γενική συνέλευση μετόχων, αφέθηκε ανοιχτό παράθυρο και για άλλες επόμενες κινήσεις. Η Διευθύνουσα Σύμβουλος ήταν σαφής λέγοντας πως **"...η διαφοροποίηση των πηγών εσόδων αποτελεί βασικό πλεονέκτημα στο συνολικό περιβάλλον της αγοράς..."** και ότι **"...δέσμευση είναι η παραγωγή αξίας για τους επενδυτές/μετόχους, πελάτες, την τράπεζα"**. Η διοίκηση έχει προχωρήσει σε στοχευμένες ενέργειες (Παντελάκης χρηματιστηριακή, Ευρώπη Holdings) με την τελευταία να δημιουργεί συνέργειες συνάμα όμως συμπληρωματικότητα (σε...όμορους υπό κλάδους). Προς ώρας, **η συμφωνία με την πλευρά Κόκκαλη, αναμένεται να ενισχύσει τα κεφάλαια της CrediaBank κατά περίπου 140 μ.β.,** οι βασικοί μέτοχοι της τράπεζας, Thrivest Holding και ΕΕΣΥΠ, παραμένουν μεγαλύτεροι μέτοχοι του ομίλου, ενώ το free float αναμένεται να αυξηθεί κοντά στο 40% του μ.κ. Ας δούμε όμως, τις έμμεσες συνέργειες που δημιουργούνται μέσω της απορρόφησης: **δραστική επέκταση στον κλάδο της τραπεζο-ασφαλιστικής όπως και των στοχευμένων ασφαλιστικών υπηρεσιών - μέσω της Ευρώπη ΑΕΓΑ-,** τις εταιρείες διαμεσολάβησης ΝΑΚ και Άμυνα, ενώ εισέρχεται (έμμεσα) και στην αγορά της Ρουμανίας- μέσω της Vista Bank του ομίλου Βαρδινογιάννη. Διεύρυνση τόσο κλαδική-όσο και γεωγραφική (θυμίζω τρέχει το deal με

την HSBC Μάλτας), προϊδεάζοντας για επόμενη ενέργεια που θα κουμπώνει με τις υφιστάμενες και θα καλύπτει όλο το φάσμα παροχής υπηρεσιών. **Στην αγορά συζητούνται διάφορα ενδεχόμενα,** από την είσοδο σε neobank (προκειμένου να διευρύνει την ηλιακή βάση του πελατολογίου), την εκβάθρων αναβάθμιση της ηλεκτρονικής τραπεζικής, μέχρι την εξαγορά εταιρείας παρεμφερούς χαρακτήρα. Γνωστό πως η διοίκηση στοχεύει σε κοινά που ουδέποτε ήταν στο monitoring της (από την εποχή ακόμη της Attica), σε επέκταση υφιστάμενων τμημάτων (λ.χ. shipping), **χωρίς να αποκλείεται κάποια έκπληξη... γεωγραφικού χαρακτήρα.** Σε κάθε περίπτωση, η αλλαγή προφίλ της τράπεζας σε εύλογο χρόνο- για τα δεδομένα της εγχώριας αγοράς- δικαιολογεί την επικείμενη ένταξη της CrediaBank στον FTSE25 Large Cap. Με την ένταξη της, από την συνεδρίαση της 22 Ιουνίου ο κλάδος θα εκπροσωπείται πλήρως και με τις 4 συστημικές Eurobank, Εθνική, Πειραιώς, Alpha Bank συν τις 3 μη, Κύπρου, Credia Bank, Optima Bank. Μάλιστα η ένταξη της Credia Bank με αποτίμηση €2,5 δισ. στην θέση της Sarantis των €975 εκατ. προσθέτει επιπλέον βαρύτητα/στάθμιση στον τραπεζικό κλάδο. σ.σ.: από σήμερα εισέρχονται προς διαπραγμάτευση οι νέες μετοχές της ΔΕΗ, ο δε όμιλος θα σταθμίζεται βάσει της νέας μεγαλύτερης χρηματιστηριακής αξίας των €11,5 plus δισ.



**REAL ESTATE DAILY SECRET**

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

**KANTE  
ΕΓΓΡΑΦΗ  
ΕΔΩ**

## • FRIESLAND CAMPINA HELLAS ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΟ ΝΟΥΝΟΥ PROTEIN CHEESE

Η FrieslandCampina Hellas, μέσω του brand ΝΟΥΝΟΥ, παρουσίασε το νέο προϊόν ΝΟΥΝΟΥ Protein Cheese, εισερχόμενη σε μια νέα πρόταση στην κατηγορία του κίτρινου τυριού.

### ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Το ΝΟΥΝΟΥ Protein Cheese χαρακτηρίζεται από υψηλή περιεκτικότητα σε φυσιολογική πρωτεΐνη. Σύμφωνα με τα στοιχεία

του προϊόντος, κάθε φέτα παρασκευάζεται από 1,5 ποτήρι φρέσκο αγελαδινό γάλα χαμηλών λιπαρών και αποδίδει συνολικά 57g πρωτεΐνης ανά συσκευασία 180g, με περιεκτικότητα 10% σε λιπαρά. Το προϊόν τοποθετείται ως επιλογή που συμβάλλει στην πρόσληψη πρωτεΐνης, καθώς και στην κάλυψη αναγκών που σχετίζονται με την ενέργεια, τον κορεσμό και τη διατήρηση μυϊκής και οστικής μάζας.



### SECRETRECIPE

#### Νέα αποθήκη για τον Όμιλο Στεφανίδη

Η αύξηση της ζήτησης για αποθηκευτικούς χώρους συνεχίζεται, λόγω των διαρκώς αυξανόμενων αναγκών, που καταγράφονται σε όλο το φάσμα της λιανικής. Σε αυτή την κατεύθυνση, ο Όμιλος Στεφανίδη, που δραστηριοποιείται στην εμπορία, αποθήκευση και διανομή ζαχαρωδών, παγωτών και τσιγάρων, αλλά και σε σημεία μικρής λιανικής (JAS4U), προχώρησε στη μίσθωση ακόμα μίας αποθήκης. Πρόκειται για ακίνητο επιφάνειας 3.700 τετραγωνικών μέτρων, που βρίσκεται στην Μάνδρα Αττικής, στην οδό Λούτσας, και ανήκει στην Βουτσινάς Logistics. Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, η συναλλαγή έκλεισε κοντά στα €5 το τετραγωνικό. Η Αφοι Ι Στεφανίδη ΑΕ κατέγραψε το 2024 τζίρο €26,15 εκατ., με κέρδη προ τόκων και φόρων στα €362 χιλιάδες. Η JAS4U με τζίρο €18,3 εκατ. και κέρδη προ φόρων και τόκων €653 χιλιάδες.

## Editorial

### Χωρίς σχόλιο

Το παρακάτω περιστατικό είναι απολύτως πραγματικό. Υποψήφια για μία θέση εργασίας εκδηλώνει ενδιαφέρον, αποστέλλοντας βιογραφικό στο LinkedIn, κατόπιν σχετικής αγγελίας. Και ακολουθεί ο εξής διάλογος (Υ=υποψήφια, Ε=επιχείρηση):  
Ε: Θέλετε να κάνουμε τη συνάντηση στα γραφεία μας ή με video call;  
Υ: Πού βρίσκονται τα γραφεία σας; Καταλαβαίνω ότι είστε μικρή εταιρεία, σωστά;  
Ε: Σωστά.  
Υ: Εάν δεν πάρω χρήματα καθαρά για τη θέση, δεν υπάρχει λόγος να προχωρήσουμε. Παρακαλώ, επιβεβαιώστε.  
Ε: Δεν μπορώ να επιβεβαιώσω τίποτα πριν τη συνέντευξη.  
Υ: Εντάξει, ας κάνουμε ένα video call.  
Ε: Στείλτε μου παρακαλώ το mail σας για να σας στείλω πρόσκληση.  
Υ: Αυτό είναι το mail μου... (σημ: και επιβεβαιώσε)  
Μετά από μία ώρα, η υποψήφια επανήλθε:  
Υ: Τουλάχιστον, ενημερώστε με ένα είμαστε κοντά στο budget, αλλιώς δεν θα προχωρήσω στο call. Είναι χάσιμο χρόνου.  
Ε: Δεν μου αρέσει να χάνω τον χρόνο μου.  
Υ: Ούτε εμένα.  
Ε: Ας μιλήσουμε στο call τότε, την Τρίτη. Μετά από 25 λεπτά, η υποψήφια επέστρεψε:  
Υ: Όχι, δεν ενδιαφέρομαι.  
Δικό σας.  
Τόσο απλά.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)