



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΣΤΙΑΣΗΣ & ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗΣ

Χειμάρας 30 546 43 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΤΗΛ: 2310 932420 FAX: 2310 932431

Κινητή τηλεφωνία: 6983 161473

[www.paskedi.gr](http://www.paskedi.gr) e-mail: [paskedi@paskedi.gr](mailto:paskedi@paskedi.gr)

Θεσσαλονίκη 16 Φεβρουαρίου 2008

Προς COCA COLLA

Κύριοι,

Ο Π.Α.Σ.Κ.Ε.Δ.Ι. είναι ο Σύνδεσμος που προασπίζει τα συμφέροντα 121.000 καταστημάτων Υγειονομικού ενδιαφέροντος ανά την Ελλάδα.

Μέλη του Π.Α.Σ.Κ.Ε.Δ.Ι., ενεργά και εν δυνάμει είναι Εστιατόρια, Ταβέρνες, Ψαροταβέρνες, Πιτσαρίες, Fast Food, Μπουγατσατζίδικα, Καφετέριες, Παραδοσιακά Καφενεία, Bar, Club, Beach Bar, Κέντρα Διασκέδασης.

Μετά από έρευνες που κάναμε από το 2006 έως και το 2008, καταλήξαμε στα εξής συμπεράσματα:

- 1) Ο ετήσιος τζίρος των οινοπνευματωδών (αλκοολούχων) ποτών, από 8 δις Ευρώ, ακολουθεί πτωτική τάση, λόγω της ύφεσης. Το 65% αυτού του τζίρου τον είχε η "κρύα αγορά" και το υπόλοιπο 35% η "ζεστή αγορά". Η πτώση στην "κρύα αγορά", οφείλεται στο γεγονός ότι, ενώ οι νέοι από 18 ετών έως 30 δήλωσαν πως έβγαίνουν εβδομαδιαίως 3 - 4 φορές και καταναλώναν 2 ποτά κατά μέσο όρο, τώρα βγαίνουν 2 το πολύ φορές καταναλώνοντας 1 μόνο ποτό.
- 2) Το 98% νεαρών ατόμων έως 17 ετών, δήλωσαν ότι πίνουν 1 έως 2 ποτά την εβδομάδα. Με την απαγόρευση όμως δια νόμου, της εισόδου τους στα καταστήματα του κλάδου μας, η τεράστια αυτή κατανάλωση θα εκλείψει. Από τη μια αυτό μπορεί να είναι καλό για την νεολαία μας, αλλά δεν νομίζουμε ότι ο τρόπος διασκέδασης των νέων, διαμορφώνει κακούς χαρακτήρες, ούτε ότι τα 2 ποτά την εβδομάδα δημιουργούν αλκοολικούς.
- 3) Διαπιστώθηκε πως το 80% του κλάδου μας ως κύριο προϊόν πρόσμειξης των αλκοολούχων ποτών χρησιμοποιεί την COCA COLLA και το ίδιο προϊόν, στα ίδια ποσοστά, συνοδεύει το φαγητό στους χώρους εστίασης.
- 4) Παρατηρήθηκε πτώση τζίρου στις επιχειρήσεις του κλάδου μας, κατά 40%. Η άνοδος της τιμής του πετρελαίου, που συμπαρέσυρε προς τα πάνω τις τιμές, σε μια σειρά από είδη πρώτης ανάγκης, καθώς και άλλες υποχρεώσεις των καταναλωτών, όπως η αποπληρωμή στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων, κάρτες κ.λ.π., έχει οδηγήσει σε αυτή την πτώση. Ο ετήσιος τζίρος των 121.000 περίπου αυτών των επιχειρήσεων ήταν 7,3 δις Ευρώ, εκ των οποίων τα 3,6 δις κατέληγαν στην εστίαση (φαγητό, εστιατόρια ή delivery), τα 3,7 δις κατέληγαν στις Καφετέριες και τα μπαρ, εκ των οποίων τα 1,45 δις καταναλώνονταν για καφέδες, χυμούς και μη αλκοολούχα ποτά και 816.000.000 Ευρώ καταναλώνονταν για αλκοολούχα.

- 5) Η ΜΕΓΑΛΗ απώλεια στα μπαρ, τα κλαμπ και τα νυχτερινά κέντρα ακούει στο όνομα Παρασκευή. Οι μαγαζάτορες του κλάδου μας, τα τελευταία χρόνια είχαν αρχίσει να παίρνουν απόφαση ότι οι καθημερινές είναι πλέον νεκρές ημέρες για τα μαγαζιά και πόνταραν σε μία καλή Πέμπτη και κυρίως στην Παρασκευή και το Σάββατο. Ήδη, η Πέμπτη εντάχθηκε από άποψη κίνησης, στις νεκρές ημέρες της εβδομάδας. Φέτος, οι μαγαζάτορες βλέπουν να χάνουν και την Παρασκευή, αφού στα περισσότερα καταστήματα η πτώση του τζίρου αγγίζει και ξεπερνά το 50%. Ποσοτικά ο κόσμος που βγαίνει είναι ο ίδιος, αλλά έχει αντικειμενικά λιγότερα χρήματα να ξοδέψει, με αποτέλεσμα η συνολική πτώση του εβδομαδιαίου τζίρου να είναι 40%. Με άλλα λόγια, υπάρχει πτώση στην κατανάλωση. Εκεί που η μέση κατανάλωση ήταν στα δύο ποτά ανά πελάτη, τώρα αυτή έχει πέσει στο ένα ποτό. Πράγματι, ένα μπαρ δυναμικότητας 150 ατόμων, με τιμή ποτού στα 7 ευρώ, με δυσκολία θα κάνει τζίρο πάνω από 1.000 ευρώ την Παρασκευή. Το Σάββατο, ο τζίρος μπορεί να φτάσει και τα 2.000 ευρώ, αλλά είναι και αυτός μειωμένος σε σχέση με πέρυσι.
- 6) Η τιμή ενός ποτού μπορεί να απέχει από το κόστος αγοράς μίας φιάλης από την κάβα μόλις κατά 3-4 ευρώ (στα 10-11 ευρώ η φιάλη), αλλά τα μπαρ έχουν μία σειρά από σημαντικά έξοδα πέραν της κάβας: υψηλά ενοίκια 3-6 χιλ. ευρώ το μήνα, πάγια (ΔΕΗ, Ύδρευση, ΑΕΠΙ, GRAMMO ΕΡΑΤΩ ΑΠΟΛΛΩΝ, δημοτικοί φόροι 2% και 5% επί των ακαθαρίστων, κοινόχρηστοι χώροι στους Δήμους, που σε αρκετές περιπτώσεις υπερβαίνουν τις τιμές των ενοικίων, συνεχείς ανακαινίσεις, υπερβολικά πρόστιμα από Δήμους και πολεοδομία, εξωφρενικά Δικαστικά έξοδα από αυτόφωρα, μηνύσεις κλπ) και μεροκάματα που κυμαίνονται στα 40-60 ευρώ για σερβιτόρους και μπάρμεν και ακόμη υψηλότερα (70-100 ευρώ) για τους dj. Εάν δε η μουσική είναι ζωντανή, τότε τα έξοδα του μαγαζιού ανεβαίνουν ακόμη περισσότερο. Σε ότι αφορά τα λεγόμενα μεγάλα μαγαζιά, δηλαδή τα clubs και τις πίστες, τα περισσότερα δεν μπαίνουν καν στον κόπο ν' ανοίξουν την Πέμπτη, ενώ κάποια δεν ανοίγουν ούτε την Παρασκευή, παρά μόνο αν έχουν κάποιο πάρτι ή εκδήλωση που θα τους διασφαλίσει την προσέλευση του κόσμου. Ενδεικτικό της κατάστασης είναι επίσης ότι μπουζούκια, που έμεναν ανοιχτά ακόμη και πέντε ημέρες την εβδομάδα το χειμώνα, φέτος είναι τελείως κλειστά. Και να σκεφτεί κανείς ότι πρόκειται για μαγαζιά δυναμικότητας άνω των 1.000 ατόμων, που ο τζίρος τους - με τα παρελκόμενα και τα... λουλούδια - ξεπερνούσε το Σάββατο ακόμη και τις 60-70 χιλ. ευρώ.
- 7) Στα μπαρ έχει αυξηθεί κατακόρυφα η κατανάλωση μπίρας και χύμα κρασιού, πολύ πιο φθηνή λύση για τους πελάτες απ' ό,τι τα ποτά, **μόνο που δεν έχουν ανάγκη πρόσμιξης με αναψυκτικό.**
- 8) Νέοι, κυρίως, που πληρώνουν είσοδο 15 ευρώ για να πιουν ένα ποτό στο μπαρ, φέρνουν από το σπίτι τους και τα... ποτά τους σε μπουκάλια μινιατούρες, για να περάσουν τη βραδιά.
- 9) Αυτοί που δεν βγαίνουν σχεδόν καθόλου πια είναι οι άνω των 40 ετών. Προτιμούν να δίνουν 20-30 ευρώ στα παιδιά τους για να μπορέσουν αυτά να βγουν. Αυτοί όμως ήταν που στήριζαν την μεγάλη "βιομηχανία" του κλάδου μας.
- 10) Τις Παρασκευές πολλά μαγαζιά κερνάνε μπουκάλια σε καλούς πελάτες του Σαββάτου προκειμένου να φαίνονται γεμάτα. Ο κόσμος το έχει γυρίσει στα πιο νεανικά σχήματα, καθώς οι χαμηλότερες αμοιβές τους, δίνουν τη δυνατότητα στα μαγαζιά να είναι και φθηνότερα. Στα 3-4 μαγαζιά που μένουν ανοικτά 5 και 6 ημέρες την εβδομάδα εμφανίζονται νέοι καλλιτέχνες. Καλλιτέχνες που για λόγους πρεστίζ θέλουν να εμφανίζονται και Πέμπτη δέχονται να το κάνουν χωρίς αμοιβή και να πληρωθούν μόνο αν το μαγαζί πάει καλά.
- 11) Η κρίση αγγίζει και τα εστιατόρια, τα οποία επίσης δουλεύουν κυρίως το Σάββατο και σε κάποιες περιπτώσεις (οικογενειακές ταβέρνες) και την Κυριακή το μεσημέρι. Η πτώση του τζίρου αγγίζει το 40-45%. Οι αυξήσεις από την αρχή του έτους μέχρι και 20% σε είδη πρώτης ανάγκης, η οικονομική ύφεση και τα αυξημένα κόστη για δαπάνες όπως το πετρέλαιο

θέρμανσης, η βενζίνη, τα σχολεία και τα φροντιστήρια δεν αφήνουν περιθώρια στα νοικοκυριά για διασκέδαση. Ενδιαφέρουσες είναι οι πατέντες που εφαρμόζουν κάποιες ταβέρνες με ζωντανή μουσική, όπου οι ιδιοκτήτες προχωρούν σε... αυτοσχεδιασμούς της τελευταίας στιγμής για να γλιτώσουν από τα κόστη της ορχήστρας όταν βλέπουν ότι δεν έχουν πολύ κόσμο (κυρίως τις Παρασκευές): διώχνουν τα όργανα κατά τη μία το βράδυ, προκειμένου να πληρώσουν μισά μεροκάματα. Το ίδιο, βέβαια, συμβαίνει όχι μόνο με τα όργανα, στις ταβέρνες αλλά και με τους υπόλοιπους εργαζόμενους σε μπαρ και κλαμπ. Εάν, δηλαδή, δεν έχει κόσμο ένα μαγαζί, ο ιδιοκτήτης διώχνει με μισό μεροκάματο κάποιους από τους σερβιτόρους και τους μπάρμεν, οι οποίοι κατά κύριο λόγο έχουν την απασχόληση αυτή ως δεύτερη, για να ενισχύουν τα πενήχρα πολλές φορές εισοδήματά τους.

12) Υπάρχει για πρώτη φορά μείωση του τζίρου και στα ντελίβερι -μικρότερη όμως από αυτή των εστιατορίων. Μιλάμε με συναδέλφους μας που δουλεύουν κυρίως με ντελίβερι (πίτσες, σουβλάκια κ.ά.) και μας λένε ότι τα πράγματα ζόρισαν και γι' αυτούς φέτος.

13) Από 1 Ιανουαρίου 2010 τίθεται σε εφαρμογή η πλήρης απαγόρευση του καπνίσματος σε όλους τους χώρους καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος. Αυτό το μέτρο θα αναγκάσει πολλές αδύναμες οικονομικά επιχειρήσεις να κλείσουν και τις υπόλοιπες να κλονισθούν οικονομικά, διότι στην αρχή της εφαρμογής του Νόμου ( Ελληνικό εισπρακτικό φαινόμενο ), όλη η ΕΛ.ΑΣ θα στραφεί εναντίον αυτών των επιχειρήσεων μοιράζοντας τεράστιο αριθμό μηνύσεων και προστίμων.

Διαθέτουμε τη θεσμική δύναμη να εισχωρούμε στον κλάδο της εστίασης και της διασκέδασης, λύνοντας πολλά και σοβαρά προβλήματα, που μέχρι τώρα δεν μπορούσε να αντιμετωπίσει (ενημερωθείτε από την ιστοσελίδα μας [www.paskedi.gr](http://www.paskedi.gr)). Σεις πάλι λέτε πως θέλετε να έχετε την καλύτερη δυνατή συνεργασία με επιχειρήσεις που διαθέτουν τα αναψυκτικά της εταιρίας σας στα ψυγεία τους. Προτείνουμε τρόπους επίλυσης, αλλά και ανάπτυξης. Η στρατηγική συμμαχία του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. με την COCA COLLA μπορεί να δώσει μια νέα διάσταση στις επιλογές των επιχειρηματιών της εστίασης και της διασκέδασης, αυτών που σεις αποκαλείτε "κρύα αγορά".

Εμείς κρατάμε στα χέρια μας το "κλειδί της τύχης" αυτού του τεράστιου και υπερήφανου κλάδου (όσον αφορά τα προβλήματα που αντιμετωπίζει και που πρόκειται να αντιμετωπίσει, εν όψει της οικονομικής κρίσης που έρχεται). Το ίδιο κλειδί θα ανήκει και σε σας, αρκεί να σταθείτε σύμμαχοι στο πλευρό μας. Ούτως ή άλλως ο κλάδος μας εμπιστεύεται και προτιμά το brand name σας από το 1969 που πρωτοεμφανίστηκε. Ποτέ δεν ζήτησε κάτι από εσάς. Ο κίνδυνος όμως που έρχεται είναι τεράστιος και θέλουμε έναν γίγαντα δίπλα μας, να μας στηρίξει ΟΧΙ οικονομικά, αλλά ΗΘΙΚΑ.

Σεις λέτε "κάθε οικογένεια ένας κόσμος, όλος ο κόσμος μια οικογένεια". Ας γίνουμε λοιπόν μια οικογένεια κι ο κλάδος μας να λέει "Πήρα ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. με COCA COLLA".

Ο ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. ακολουθεί μονόδρομο. Στο τέλος αυτού του μονόδρομου, ο τεράστιος κλάδος μας θα πρέπει να είναι ενωμένος, διότι μόνο έτσι θα σταματήσει η Κρατική εισπρακτική δυναμική εναντίον του. Μόνο έτσι θα πάψουν να σύρονται με χειροπέδες στα αυτόφωρα για ασήμαντες αφορμές. Μόνο έτσι θα πάψουν τα τεράστια πρόστιμα που τους επιβάλλει η Κρατική μηχανή. Επειδή δεν είναι μόνο μέλη μας, αλλά και πελάτες σας, πιστεύουμε πως είστε σύμφωνοι.

Συνοψίζοντας, αυτό που ζητάμε από εσάς είναι, με την οικονομική δύναμη που διαθέτετε, να μάθει όλος ο κλάδος σε όλη την Ελλάδα την ύπαρξή μας κι αυτό με την βοήθειά σας, μπορεί να γίνει σε μία μέρα, αρκεί:

1) Να ανακοινωθεί η ΣΥΜΜΑΧΙΑ μας σε όλα τα ΜΜΕ με ΔΕΛΤΙΑ ΤΥΠΟΥ, με αμοιβαίες ανακοινώσεις στις ιστοσελίδες μας, με αμοιβαία ανταλλαγή banner

και με τηλεοπτικές εμφανίσεις, ανθρώπων του Συνδέσμου μας, σε Πανελλαδικά ή Περιφερειακά κανάλια, που εσείς επηρεάζετε.

- 2) Να διανέμονται **ενημερωτικά prospectus** σε όλα τα καταστήματα (εστιατόρια, μπαρ, καφετέριες κλπ) σε όλη την Ελλάδα, από το **δικό σας δίκτυο**, δίδοντάς σας έτσι την δυνατότητα να κατακτήσετε και το υπόλοιπο 20% του κλάδου μας, που βρίσκεται στα χέρια ανταγωνίστριας με σας εταιρίας, διότι μόνον εμείς μπορούμε να τους επιλύσουμε θεσμικά τα προβλήματά τους και η **ΣΥΜΜΑΧΙΑ** μας, θα τους δώσει την εντύπωση ότι επίλυση προβλημάτων = **ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. + COCA COLLA.**

**Αναμένοντας την απάντησή σας και τις προτάσεις σας.**

Με εκτίμηση για το Δ.Σ. του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ.

Νίκη Κωνσταντίνου  
Πρόεδρος

Ηλίας Καλιώρας  
Γενικός Γραμματέας