

Ο **Μάριος Καλοϊδής**, διευθύνων σύμβουλος της **ELVIART**, μιλά για την ιστορία της εταιρείας, τις σύγχρονες επενδύσεις, αλλά και τα μελλοντικά του σχέδια.

Πότε ιδρύθηκε η **ELVIART**;

Η ιστορία της ξεκινά από το 1922, που η οικογένεια του πατέρα μου διατηρούσε έναν παραδοσιακό φούρνο στην Καλλιθέα. Σ' αυτή την επιχείρηση ενεπλάκη και ο πατέρας μου το 1947 και τότε ξεκίνησε πέρα από το ψωμί, να βγάζει και μία μικρή παραγωγή με πίτες, για να καλύψει τις ανάγκες μίας αγοράς, που τότε ήταν αρκετά περιορισμένη. Το 1952, η επιχείρηση άλλαξε κατεύθυνση, προσανατολισμένη αποκλειστικά στην παραγωγή πίτας. Το 1962 κατασκευάστηκε ένα τριώροφο κτίριο στην Καλλιθέα, γι' αυτό τον σκοπό, με τη συνδρομή κυρίως του ανθρώπινου δυναμικού, αφού τότε δεν υπήρχαν ούτε ζυμωτήρια. Τα μηχανήματα άρχισαν να μπαίνουν αργότερα, απλουστεύοντας κάποια πράγματα και αυξάνοντας κάπως την παραγωγή. Ο τρίτος μεγάλος σταθμός εξέλιξής μας ήταν το 1985, όταν κατασκευάσαμε το εργοστάσιο στον Ασπρόπυργο, μετατρέποντας το κτίριο της Καλλιθέας σε γραφεία. Έτσι, ξεκινήσαμε τη βιομηχανοποιημένη παραγωγή, ξεφεύγοντας από τη βιοτεχνική. Εκεί κάναμε το μεγάλο άλμα, που μάς έδωσε τη δυνατότητα να καλύψουμε όλη την ελληνική αγορά. Ο επόμενος σταθμός της **ELVIART**, ήταν το 1996, όταν εγκαταστήσαμε την πρώτη αυτόματη γραμμή παραγωγής, την οποία κατά ένα πολύ μεγάλο ποσοστό κατασκευάσαμε οι ίδιοι, καθώς η εταιρεία επένδυσε μεταξύ άλλων και στην έρευνα και την τεχνολογία. Το 2004, εξελίσσοντας κι άλλο αυτή την επιλογή, προσθέσαμε μία επιπλέον καινούρια γραμμή από το εξωτερικό, που αποτελούσε ο,τι πιο σύγχρονο υπήρχε στην τεχνολογία.

Και αυτήν την περίοδο βρίσκεστε σε φάση υλοποίησης μίας ακόμη μεγάλης επένδυσης στον Ασπρόπυργο...

Όντως. Έχουμε αγοράσει ένα οικόπεδο στη βιομηχανική περιοχή του Ασπρόπυργου, όπου ήδη ετοιμάζουμε το καινούριο

Μάριος Καλοϊδής

Συνέντευξη: **Εύα Τούνα**

Φωτό: **Ράνια Αντωνάτου**

«Θέλουμε να είμαστε

πρώτοι

«Εμείς έχουμε αποδείξει ότι επενδύουμε, ερευνούμε και υλοποιούμε συνέχεια. Μόνιμη επιδίωξή μας είναι να προσφέρουμε την καλύτερη δυνατή ποιότητα και παροχή υπηρεσιών στον πελάτη»



μας εργοστάσιο με πάρα πολύ υψηλές προδιαγραφές. Εκεί θα μεταφέρουμε τις υφιστάμενες μονάδες, προσθέτοντας δύο επιπλέον. Γίνεται μια πολύ σοβαρή επένδυση, με στόχο τη μεγαλύτερη παραγωγή, που όταν ολοκληρωθεί, θα μας δώσει τη δυνατότητα να μπούμε και σε κάποιες αγορές του εξωτερικού που σήμερα είναι δύσκολο να προσεγγίσουμε. Ήδη οι μηχανικοί που έχουν αναλάβει την οργάνωση και την εκτέλεση του έργου, ακολουθούν κατά γράμμα τις απαιτήσεις του διεθνούς σήματος πιστοποίησης BRC, που είναι ο υψηλότερος βαθμός πιστοποίησης αυτή τη στιγμή.

Πώς αποφασίσατε να προχωρήσετε σε μια τέτοια επένδυση;
Θέλουμε να είμαστε πάντοτε πρωτοπόροι. Ξέρετε, η έρευνα στη δουλειά μας κοστίζει πάρα πολλά χρήματα. Το να σχεδιάσεις ένα μηχάνημα από το μηδέν έχει μεγάλο κόστος, η δε έρευνα έχει ακόμα μεγαλύτερο, γιατί δεν σταματάει ποτέ. Εμείς έχουμε αποδείξει ότι επενδύουμε, ερευνούμε και υλοποιούμε συνέχεια. Μόνιμη επιδίωξή μας είναι να προσφέρουμε την καλύτερη δυνατή ποιότητα και παροχή υπηρεσιών στον πελάτη.

Η ELVIART διαθέτει αρκετές καινοτόμες προϊόντικές επιλογές. Δεδομένου ότι το σουβλάκι αποτελεί ένα παραδο-

όροι!»

σιακό έθνικ σνακ, οι ψητοπώλες είναι πρόθυμοι να υιοθετήσουν καινούριες προτάσεις και να εντάξουν νέα προϊόντα στο μενού τους;

Εμείς έχουμε εξειδίκευση στην πίτα. Θέλουμε, λοιπόν, να έχουμε μία γκάμα πολλών ειδών πίτας, ώστε να καλύπτουμε όσο περισσότερες ανάγκες έχει ένα εστιατόριο ή ένα ψητοπωλείο. Ο κόσμος έχει ανάγκη τις νέες προτάσεις και ο επαγγελματίας τις χρειάζεται, για να προσελκύει νέους πελάτες και να διαφοροποιείται από τον ανταγωνισμό. Εμείς λοιπόν έχουμε φτιάξει προϊόντα, που να καλύπτουν αυτές τις ανάγκες. Απλώς μέχρι στιγμής δεν έχει καταστεί δυνατό να γνωρίζουν όλοι οι επιχειρηματίες το μέγεθος της γκάμας των προϊόντων μας. Τώρα, όσον αφορά το βαθμό αποδοχής των καινοτόμων προϊόντων, θα λέγαμε πως είναι μοιρασμένα τα πράγματα. Υπάρχουν ανήσυχια πνεύματα που θέλουν πάντα να ψάχνουν κάτι καινούριο και να αναπτύσσονται, υπάρχουν άλλοι που έχουν ανασφάλεια και είναι διστακτικοί. Είναι τόσο μεγάλη η αγορά άλλωστε που νομίζω ότι περιλαμβάνει τα πάντα.

Πώς προκύπτουν αυτές οι ιδέες;

Μέσα από τις ανάγκες τις δικές μας και του περιβάλλοντός μας. Λανσάραμε, για παράδειγμα, την πίτα σνακ, μία μικρή πίτα που δεν υπήρχε στην αγορά και που προσφέρει τη δυνατότητα στον επαγγελματία να τη χρησιμοποιήσει στα σάντουιτς, τα καναπεδάκια ή ως finger food. Ύστερα, δημιουργήσαμε την πίτα ολικής άλεσης, αφού είδαμε ότι υπήρχε στην αγορά η ανάγκη για ένα τέτοιο προϊόν. Μετά προτείναμε πίτες με γεύσεις, όπως η πίτα με σκόρδο, που πηγαίνει πάρα πολύ καλά στο εξωτερικό και αυτήν την περίοδο ξεκινά το λανσάρισμά της και στην Ελλάδα. Έχουμε πίτες τετραγώνες, για club sandwich, για σκεπαστές πίτες, για μερίδες- γίγας και ένα σωρό άλλες προτάσεις. Μάλιστα ένα καταπληκτικό προϊόν, που δεν έχει προβληθεί ακόμη, είναι η βάση πίτσας, για την οποία χρησιμοποιούμε την ίδια γραμμή παραγωγής που χρησιμοποιούν και οι Ιταλοί.

Ginox



ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΙΓΕΓΜΑΤΙΚΩΝ ΨΥΓΙΩΝ
& ΑΝΘΕΙΩΣΤΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ
ΑΙΓΙΝΙΟ ΠΕΡΙΣΤΑΣ, 60300
ΤΗΛ.: 23530 24300, 22792, 24306, 24096 - FAX: 23530 24000
web: www.ginox.gr - email: info@ginox.gr



«Εκτός από τη Γερμανία, βέβαια, σήμερα πουλάμε σε όλη σχεδόν την Ευρώπη, την Αυστραλία και τη Μέση Ανατολή. Το 17% του τζίρου μας προέρχεται από τις εξαγωγές μας»

Ξέρετε κάτι; Η πίτα σου δίνει πολλές δυνατότητες να τη χρησιμοποιήσεις. Αν ήξεραν όλοι πόσα πράγματα μπορούσαν να φτιάξουν με την πίτα, οι καταναλώσεις θα είχαν πάει πάρα πολύ ψηλά. Εμείς αυτή την περίοδο ετοιμάζουμε μία καινοτόμο διαφήμιση, ένα τρίφυλλο έντυπο, με δύο προσανατολισμούς: α) να προτείνει νέες εφαρμογές της πίτας και β) να αποσαφηνίσει τη σωστή χρήση του δικού μας προϊόντος. Η δική μας πίτα είναι διαφορετική από των άλλων, γιατί έχουμε άλλη γραμμή παραγωγής. Επειδή, λοιπόν το δικό μας προϊόν είναι λαδωμένο και προψημένο, δεν χρειάζεται λίπανση και δεν πρέπει να μείνει περισσότερο από 10 δευτερόλεπτα στη φωτιά. Αν το αφήσεις περισσότερο, υποβαθμίζεις την ποιότητά του. Αυτό είναι σημαντικό για τον ψητοπώλη γιατί γλιτώνει χρόνο, κάνοντας παράλληλα και οικονομία στο λάδι.

Ποια είναι η μεγαλύτερη δυσκολία που αντιμετωπίσατε έως σήμερα;

Η διαδικασία κατά την οποία μπήκαμε στη βιομηχανοποιημένη παραγωγή, γιατί έπρεπε να πείσουμε τους πελάτες

τζίρου μας προέρχεται από τις εξαγωγές μας.

Μιας και μιλάμε για διεθνείς εκθεσιακούς θεσμούς, ποια είναι η άποψή σας για τη HO.RE.CA.;

Την έχω επισκεφθεί. Ο όρος HO.RE.CA. βασικά τι σημαίνει; Hotel, restaurant, catering. Νομίζω ότι η ανάγκη της αγοράς είναι τόσο μεγάλη και η εξειδίκευση της έκθεσής σας στους συγκεκριμένους τομείς τέτοια, που είναι αναγκαία. Κατά συνέπεια έχω πολύ μεγάλη εκτίμηση σε αυτό που κάνετε. Νομίζω ότι είστε σε πάρα πολύ καλό δρόμο και όσο μεγαλώνει και εδραιώνεται αυτό, είμαι βέβαιος ότι θα γίνει ολοένα και πιο απαραίτητο για όλους. Νομίζω ότι είναι μια πολύ σημαντική και καινοτόμα έκθεση που δεν υπήρχε στην αγορά.

Ποιοι είναι οι στόχοι σας σήμερα, εν έτει 2007;

Να κάνουμε την πίτα ένα ευρέως διαδεδομένο προϊόν στο εξωτερικό. Και αυτό θα έπρεπε κανονικά να είναι ο στόχος του κλάδου. Όσοι ασχολούνται με την πίτα στην Ελλάδα και θέλουν να έχουν διεθνή δραστηριότητα, θα πρέπει πέραν



Όψεις του νέου εργοστασίου που θα δημιουργήσει η ELVIART στη βιομηχανική περιοχή του Ασπρόπυργου



μας ότι αυτή η αλλαγή έγινε για να βελτιώσουμε κι άλλο το προϊόν και την ποιότητά του. Σίγουρα το χειροποίητο προϊόν έχει και πλεονεκτήματα, αλλά το 2007 είναι πολύ δύσκολο να παραμείνεις σ' αυτό. Οι ανάγκες της αγοράς είναι τέτοιες που δεν γίνεται. Παρ' όλα αυτά, εμείς ήδη είμαστε στη φάση ολοκλήρωσης και άλλης γραμμής παραγωγής η οποία θα παράγει ένα προϊόν χειροποίητο, αξιοποιώντας ωστόσο την υψηλή τεχνολογία. Κι αυτό το κάναμε, για να μπορέσουμε να καλύψουμε και τους παραδοσιακούς σε νοοτροπία ψητοπώλες.

Είστε μια εταιρεία με σαφή εξαγωγικό προσανατολισμό, που δίνει ήδη το παρών στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Σε ποιες χώρες εξάγετε αυτή τη στιγμή;

Εμείς ξεκινήσαμε την εξαγωγική μας δραστηριότητα το 1982. Εκείνη την περίοδο, πολύ νέος ακόμα, ξεκίνησα περιοδεία στη Γερμανία, επισκεπτόμενος τα εσπιατόρια πόρτα, πόρτα. Η ανάγκη για την παραδοσιακή ελληνική πίτα, υπήρχε, αλλά δεν υπήρχε το προϊόν και η εταιρεία να τους εξυπηρετήσει. Έτσι, για μια περίοδο πέντε χρόνων περίπου βρισκόμουν συστηματικά μεταξύ Ελλάδας και Γερμανίας κυρίως, για να χτίσω μια βάση πελατών, προκειμένου να επεκταθούμε στο εξωτερικό. Το 1987 συμμετείχαμε για πρώτη φορά στην Anuga, η οποία αποτέλεσε και το σκαλοπάτι για να εδραιωθούμε στη γερμανική αγορά και να κατανοήσουμε τη νοοτροπία των επαγγελματιών εκεί. Έτσι, το 1992, δημιουργήσαμε την εταιρεία ΚΑΛΟΪΔΑΣ στη Φρανκφούρτη, που διαχειρίζεται τις πωλήσεις, την οργάνωση διανομής, το μάρκετινγκ, την έρευνα αγοράς και τις εισπράξεις στη Γερμανία, την Ολλανδία, το Βέλγιο και την Αυστρία. Εκτός από τη Γερμανία, βέβαια, σήμερα πουλάμε σε όλη σχεδόν την Ευρώπη, την Αυστραλία και τη Μέση Ανατολή. Το 17% του

του να βελτιώσουν την ποιότητα, τη συσκευασία και την παραγωγή τους, να βρουν αγορές καινούριες, να φέρουν περισσότερες εξαγωγές σ' αυτόν τον τόπο και να δώσουν άλλη διάσταση στον κλάδο. Και το αναφέρω αυτό, γιατί υπάρχουν και εξαγωγείς που δεν ακολουθούν όλα τα standards ποιότητας που απαιτούνται. Αν συμβεί οτιδήποτε κακό, λοιπόν, θα μας παρασύρει όλους ο αντίκτυπος. Δεν θα πουν «τάδε έκανε αυτό», θα πουν «η ελληνική πίτα».

Από την εμπειρία σας, πώς βλέπετε να διαμορφώνεται ο κλάδος από εδώ και πέρα;

Ο κλάδος έχει συρρικνωθεί. Κάποτε η Αθήνα αριθμούσε 40 παραγωγούς. Σήμερα δεν έχει περισσότερους από 15. Σε πανελλαδικό επίπεδο υπάρχουν γύρω στους 25 παραγωγούς τοπικής εμβέλειας, σε πολλά σημεία της Ελλάδας. Ήδη έχουν γίνει κάποιες συγχωνεύσεις μεταξύ μικρών οικοτεχνιών, οι οποίες κατάφεραν με αυτό τον τρόπο να βελτιώσουν την παραγωγή, αλλά και το προϊόν τους. Νομίζω ότι κάπως έτσι θα διαμορφωθεί το τοπίο και στο μέλλον. Άλλωστε, δυσκολίες πάντοτε υπάρχουν. Για παράδειγμα, τους τελευταίους 12 μήνες έχουν διπλασιαστεί οι τιμές των αλεύρων σε όλο τον κόσμο, είτε γιατί μεγάλες παραγωγικές μονάδες δίνουν το σιτάρι για βιοκαύσιμα, με αποτέλεσμα η παγκόσμια δεξαμενή να μειώνεται, είτε γιατί μπήκαν καινούριοι παίκτης στην αγορά, όπως η Κίνα και η Ινδία, απορροφώντας τεράστιες ποσότητες σιταριού, είτε γιατί οι κλιματολογικές συνθήκες έχουν αλλάξει και δεν ευνοούν την παραγωγή. Εμείς έχουμε μια πολιτική απόλυτου σεβασμού στον πελάτη και έτσι προσπαθούμε όσο μπορούμε να απορροφούμε αυτές τις διακυμάνσεις, περιμένοντας να δούμε τι θα γίνει. Είμαστε, όμως, ακόμα σε αναμονή, ελπίζοντας πάντα για το καλύτερο... ○

Το εργοστάσιο της ELVIART σε αριθμούς

Χώροι παραγωγής	3.000 τ.μ.
Χώροι αποθήκευσης	1500 κ.μ. (ψυκτικοί θάλαμοι) 1500 τ.μ. (διακίνηση υλικών συσκευασίας)
Μέγεθος παραγωγής	13.000 τόνοι πίτας (το χρόνο)
Ανθρώπινο δυναμικό	110 άτομα
Στόλος	25 φορτηγά ψυγεία