

BIG STORY

/// Μάριος Καλοϊδής ///

ELVIART  
η τέχνη της πίτας

# ΤΑ ΚΕΡΔΟΦΟΡΑ ΠΙΤΟΓΥΡΑ!



Εξαγωγικές επιδόσεις, μηδενικός δανεισμός και συνεχείς κερδοφόρες χρήσεις συνθέτουν το επιτυχημένο στόρι μιας οικογενειακής επιχείρησης που ξεκίνησε σε ένα δρομάκι πίσω από το γήπεδο της Καλλιθέας και βασίστηκε στις πίτες για σουβλάκια

**Τ**ο να πουλάς στα πέρατα του κόσμου 18 εκατομμύρια πίτες -από τις κλασικές για σουβλάκια μέχρι τις πίτες ολικής άλεσης και τα κάθε μορφής ππτάκια- είναι μια επίδοση που δύσκολα μπορείς να παραβλέψεις. Ακόμη περισσότερο, δε, αν αυτή η επίδοση προέρχεται από μια ελληνική παραδοσιακή οικογενειακή επιχείρηση τρίτης γενιάς που το όνομά της είναι Ελληνική Βιομηχανία Αρτοποιίας Καλοϊδής ΑΒΕΕ.

Αλλά η επίδοση αυτή -οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν το 12% του ετήσιου τζίρου, κάπου 1,5 εκατ. ευρώ στα 12,6 εκατ. ευρώ που ήταν ο μέσος όρος του τζίρου την περίοδο από το 2009 έως και το 2012- δεν είναι η μόνη που καταγράφεται στο δυναμικό της επιχείρησης. Για παράδειγμα, διαθέτει μηδενικό εξωτερικό δανεισμό και έχει συνεχείς κερδοφόρες χρήσεις από την ίδρυσή της. Η Ελληνική Βιομηχανία Αρτοποιίας Καλοϊδής ΑΒΕΕ (με διακριτικό τίτλο ELVIART) ιδρύθηκε ως Α.Ε. μόλις το 2000.

Σήμερα, επικεφαλής της επιχείρησης και βασικός μέτοχος -μαζί με τον γιο του **Γιώργο**- είναι ο κ. **Μάριος Καλοϊδής**. Πατέρας και γιος είναι μετά την εξαγορά των ποσοστών των κυριών **Βασιλείου Καλοϊδά** και **Ευαγγέλου Κολιού** οι μοναδικοί μέτοχοι της επιχείρησης. Η εξαγορά των πακέτων ολοκληρώθηκε στα τέλη του περασμένου μήνα. Ο 56χρονος κ. Μάριος Καλοϊδής -πρόεδρος της ELVIART- είναι εκπρόσωπος της δεύτερης γενιάς και βρίσκεται στην επιχείρηση από το 1972, 20 χρόνια μετά τη συγκρότηση της βιοτεχνικής μονάδας στον λόφο Σικελίας, στην Καλλιθέα, από τον πατέρα του.

Αλλά ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή της οικογενειακής δραστηριότητας. Αφηγητής ο ίδιος ο κ. Καλοϊδής: «Το διάστημα του Μεσοπολέμου η γιαγιά μου **Μαρία** και ο παππούς μου **Βασίλης** διατηρούσαν δύο φούρνους, έναν στην Πλάκα και έναν στην Καλλιθέα. Η γιαγιά πέθανε νέα, με αποτέλεσμα ο παππούς μου να επιλέξει να κρατήσει τον φούρνο της Καλλιθέας». Τη σκυτάλη στη συνέχεια πήρε ο πατέρας του σημερινού προέδρου: «Ο πατέρας μου έπαιζε μπάλα και ήταν καλός. Χρησιμοποίησε τα χρήματα της μεταγραφής του στον Πανιώνιο για να αναβαθμίσει τον φούρνο της Καλλιθέας. Στις αρχές της δεκαετίας του '50 αποφάσισε να επικεντρωθεί σε ένα και μόνο προϊόν, καθώς είδε ότι τα σουβλάκια γίνονταν

ΤΟΥ  
ΚΩΣΤΑ ΤΣΑΟΥΣΗ

όλο και πιο δημοφιλή και παράλληλα υπήρχε κενό στην αγορά της πίτας. Στον λόφο Σικελίας, δίπλα στο δημοτικό στάδιο της πόλης, ονόμασε την οδό Ψηλορείτη προς τιμήν της κρητικής του καταγωγής. Στον αριθμό 5 στεγάζονται σήμερα τα γραφεία της εταιρείας, εκεί όπου κάποτε στεγαζόταν το πρώτο εργαστήριο

Εκεί συμμετείχαμε με το λογότυπο ELVIART για πρώτη φορά. Είναι ακρωνύμιο για το Ελληνική Βιομηχανία Αρτοποιίας με λατινικούς χαρακτήρες, για να μπορεί να διαβάζεται στο εξωτερικό. Η πυξίδα μου ήταν πάντα στραμμένη στις αγορές της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής, ειδικά σε αυτές όπου υπήρχε έντονο το ελληνικό στοιχείο, όπως στη Γερμανία.

Το 1989 η επιχείρηση μπήκε σε νέες βάσεις, ανοίγοντας έναν καινούριο κύκλο. Συστάθηκε η Μ. Καλοϊδής & ΣΙΑ ΕΠΕ με μεριδούχους εμένα, τον μεγαλύτερο αδερφό μου Βασίλη και τον Ευάγγελο Κολιό, ο οποίος ήταν ένας από τους καλύτερους μάστορες μηχανημάτων αρτοποιίας της εποχής. Μεταφέραμε την παραγωγή σε νέες εγκαταστάσεις στον Ασπρόπυργο. Εκείνη την εποχή η ημερήσια παραγωγή δεν ξεπερνούσε τις 50.000 πίτες. Τα τελευταία χρόνια, στις ίδιες εγκαταστάσεις, η ημερήσια παραγωγή ξεπερνάει τις 550.000 πίτες.

Το 2000, την εποχή των παχέων αγελάδων και της φρενιτίδας του Χρηματιστηρίου, η ΕΠΕ μετατράπηκε σε Α.Ε. με την επωνυμία Καλοϊδής ΑΒΕΕ. Παρά τις σειρήνες που ηκούσαν στα αφτιά μας, δεν μπήκαμε ποτέ στη διαδικασία αύξησης μετοχικού κεφαλαίου μέσω δημόσιας εγγραφής, παρότι η εταιρεία μας πληρούσε και με το παραπάνο τις προϋποθέσεις. Αν για κάτι μπορούμε να περηφανευόμαστε, αυτό είναι η οικονομική διαχείριση που έχουμε κάνει στη διάρκεια ζωής της εταιρείας. Έχουμε μηδενικό δανεισμό, ιδιόκτητες εγκαταστάσεις, συνεχείς κερδοφόρες χρήσεις από ίδρύσεως της

εταιρείας και -στον βαθμό που μας το επιτρέπει το πολύπλοκο και ασταθές φορολογικό σύστημα της χώρας μας- έχουμε αποφύγει τις φορολογικές κακοτοπιές. Κι όλα αυτά τα πετύχαμε έχοντας σταθερή ανάπτυξη. Την τελευταία δεκαετία έχουμε διπλασιάσει τον κύκλο εργασιών της εταιρείας.

Ο κύκλος που άνοιξε το 1989 έμελλε να κλείσει το 2013... Πέραν της μετάβασης από τη βιοτεχνική αντίληψη παραγωγής στη βιομηχανική, η εταιρεία αντιμετώπιζε την επιπλέον πρόκληση της διαδοχής από τη δεύτερη στην τρίτη γενιά. Δύο πολύ σημαντικές διαδικασίες που απαιτούν λεπτούς χειρισμούς και σωστή προετοιμασία όλων των εμπλεκόμενων μερών. Ταυτόχρονα, η αγορά τρέχει με διαφορετικούς ρυθμούς απ' ό,τι έτρεχε και δεν συγχωρεί λάθη και καθυστερήσεις. Οι απαιτήσεις είναι κατά πολύ υψηλότερες σε σχέση με την προηγούμενη δεκαετία. Κατόπιν πολύμηνων συζητήσεων και διαπραγματεύσεων, ήρθαμε σε συμφωνία με τους άλλους δύο μετόχους και εξαγόρασα το ποσοστό των μετοχών που κατείχαν. Το deal ολοκληρώθηκε τον Ιούνιο του 2013. Η επιχείρηση έγινε και πάλι πλήρως οικογενειακή. Ένας κύκλος έκλεισε και μια νέα σελίδα ανοίγει. Μια σελίδα με πολλές προκλήσεις, τις οποίες νιώθουμε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε».



Η ELVIART ΕΧΕΙ τις ρίζες της στις αρχές της δεκαετίας του '50 και το πρώτο εργαστήριο παραγωγής πίτας για σουβλάκι

12%

του ετήσιου τζίρου προέρχεται από εξαγωγές

12,6

εκατ. ευρώ ήταν ο μέσος όρος του τζίρου την περίοδο 2009-2012

παραγωγής πίτας για σουβλάκι στην Ελλάδα». Είκοσι χρόνια αργότερα η σκυτάλη αλλάζει και πάλι χέρια. «Μόλις απολύθηκα από το Ναυτικό, ασχολήθηκα full time με τη βιοτεχνία, πλέον, που είχε στήσει ο πατέρας μου. Ήταν η πρώτη μετάβαση από την πρώτη στη δεύτερη γενιά της οικογενειακής επιχείρησης. Δεν ήταν εύκολη και δεν έγινε γρήγορα. Χρειάστηκαν περίπου 8 χρόνια για να αποδείξω την αξία μου και να κάνω τον πατέρα μου να με εμπιστευτεί πλήρως. Από την εμπειρία μου έχω δει ότι είναι σύνθετες αυτές οι οικογενειακές επιχειρήσεις. Η σκυτάλη αργεί να περάσει στον επόμενο».

## Οι σταθμοί μιας επιτυχημένης διαδρομής

Ο κ. Καλοϊδής επιλέγει να κάνει έναν σύντομο σχολιασμό για την πολύχρονη διαδρομή της οικογενειακής επιχείρησης. Ας τον ακολουθήσουμε: «Το 1983 φέραμε μια μικρή επανάσταση στην παραγωγή, όταν εγκαταστήσαμε μια ελληνική πατέντα που αυτοματοποιούσε μερικώς τη διαδικασία. Με τη μερική αυτοματοποίηση ξεφύγαμε από τον εγχώριο ανταγωνισμό που είχε αρχίσει να εμφανίζεται. Λίγο αργότερα ήρθαν και οι συμμετοχές στις πρώτες διεθνείς εκθέσεις τροφίμων στη Γερμανία και τη Γαλλία.