



▶ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ | ΝΑΤΑΣΣΑ ΣΠΑΓΑΔΩΡΟΥ - nspagadorou@kerdos.gr



▶ Οι παιδικές μνήμες από την κουζίνα της μητέρας, όπου όλα τα αδέρφια μαζεύονταν για να φουρνίσουν το πιο... ευφάνταστο cake και η έντονη νοσταλγία όταν επέστρεψαν στην Ελλάδα από την Αμερική, ήταν αρκετά κίνητρα από ό,τι φαίνεται, για να δημιουργηθεί το **Cake**, μία ενδιαφέρουσα αλυσίδα στην Αθήνα με σπιτικά και φίνα γλυκά, η οποία εσχάτως ενστερνίσθηκε το franchising!

Οι δημιουργοί της αλυσίδας ξεκίνησαν από ένα πολύ μικρό κατάστημα μόλις 20 τ.μ. το 2004 στο Κολωνάκι και σήμερα μετρούν ακόμη τρία σημεία πώλησης, ενώ εντός του καλοκαιριού, θα εγκαινιάσουν ένα μεγάλο ιδιόκτητο κατάστημα επίσης στο Κολωνάκι. Η διοίκηση του Cake άρχισε να δραστηριοποιείται με τον θεσμό της δικαιόχρησης στις αρχές του 2009, θεωρώντας το, ιδανικό τρόπο ανάπτυξης για την Ελλάδα στον χώρο του μαζικού τροφίμου, ακόμη και σε περιόδους οικονομικής ύφεσης. Ωστόσο, ως αδυναμία του franchising, η διοίκηση της εταιρείας εκτιμά ότι είναι ο περιορισμένος τρόπος προώθησης ενός concept στο ευρύ κοινό.

Για όλα τα παραπάνω, το ξεκίνημα του Cake και την πορεία του, τα κριτήρια με τα οποία έχει αποφασίσει να συνεργάζεται με τους μελλοντικούς επενδυτές, τη δικαιόχρηση στις ημέρες μας, τον ανταγωνισμό - τον οποίο κάθε άθλο παρά φοβάται, αφού «κορωνίδα» αποτελεί η ποιότητα των προϊόντων, καθώς και το επιχειρηματικό σχέδιο που θα ακολουθήσει προσεχώς, μιλά σήμερα στο «Κ» η διευθύνουσα σύμβουλος του **Cake AE** κυρία **Λούση Άννα Ελλιότ**. Το πλήρες κείμενο της συνέντευξης έχει ως εξής:

ΛΟΥΣΗ - ANNA ΕΛΛΙΟΤ, ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ CAKE AE

Ένα σπιτικό κέικ γίνεται μία επικερδής ιστορία franchising

▶ Δραστηριοποιείστε στον χώρο του franchising με ένα concept που έχει το δικό του ξεχωριστό ενδιαφέρον, παρ' ό,τι απλό και καθημερινό. Περιγράψτε την επιχειρηματική σας ιδέα από τη σύλληψη έως και την υλοποίηση.

Η ιδέα γεννήθηκε από την κουζίνα στην οποία μεγάλωσα με τα αδέρφια μου. Από Αμερικανό πατέρα και Ελληνίδα μητέρα τα ταξίδια μας στην Αμερική μας γέμισαν με απίθανες αναμνήσεις διάφορων ειδών cake τα οποία φτιάχναμε με μεγάλη χαρά όταν επιστρέφαμε στην Ελλάδα. Η μία εκ των τεσσάρων αδελφών μου, η Μαργαρίτα, με σπουδές στην ιστορία της Τέχνης και ζωγράφος - σαν τον παπού μας Σπύρο Βασιλείου - ονειρευόταν μια μέρα να δημιουργήσει ένα ζαχαροπλαστείο στην Αθήνα. Από τη μια να μαγειρεύει και να πουλά τα αγαπημένα μας cake και από την άλλη οι πίνακες ζωγραφικής της να διακοσμούν τους τοίχους του καταστήματος. Τα δύο αδέρφια Στέφανος και Λούση κάναμε το όνειρό της πραγματικότητα.

Η ΑΦΕΤΗΡΙΑ

▶ Πώς προχωρεί το επιχειρηματικό σας πλάνο για τα προσεχή χρόνια; Πότε ξεκινήσατε να δραστηριοποιείστε με το franchising και πόσα σημεία μετρά η αλυσίδα Cake;

Οι αυστηροί εργασιακοί νόμοι, οι αδικαιολόγητα υψηλές τιμές πρώτων υλών, τα υψηλά ενοίκια επιπέδου Λονδίνου και Νέας Υόρκης δημιουργούν ένα αρνητικό κλίμα για την επιχειρηματικότητα στον χώρο που κινούμαστε

Ξεκινήσαμε στο Κολωνάκι το 2004 σ' ένα πολύ μικρό κατάστημα 20 τ.μ. Σήμερα υπάρχουν καταστήματα στη Νέα Ερυθραία, στο Χαλάνδρι και υπό συνεργασία franchising στο Περιστέρι. Είναι στα τελικά σχέδια ένα νέο μεγάλο ιδιόκτητο κατάστημα Cake στο Κολωνάκι, το οποίο θα υποδεχθεί τη φανταστική πελατεία του κέντρου μέχρι το τέλος του καλοκαιριού. Ξεκινήσαμε επισήμως να δραστηριοποιούμαστε στο franchising στις αρχές του 2009.

▶ Πώς βλέπετε τον θεσμό της δικαιόχρησης σήμερα στην Ελλάδα; Ποια κατά την γνώμη σας τα πλεονεκτήματα και ποιοι οι αδυναμίες του θεσμού;

Το franchising είναι ένας ιδανικός τρόπος ανάπτυξης για την Ελλάδα στον χώρο του μαζικού τροφίμου, ακόμη και σε περιόδους οικονομικής ύφεσης. Βασικές παραμέτρους στην επιτυχία θεωρούμε τη σωστή αναπαραγωγή καταστημάτων - ακόμη και μικρότερων μεγεθών - καθώς και την ύπαρξη κεντρικής παραγωγής για τη διασφάλιση ποιότητας. Η αδυναμία του franchising, που έχουμε συναντήσει μέχρι στιγμής στην Ελλάδα, είναι ο περιορισμένος τρόπος προώθησης ενός concept στο ευρύ κοινό. Βέβαια, οι βασικές δυσκολίες που έχουν οι περισσότερες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, όπως οι αυστηροί εργασιακοί νόμοι, οι αδικαιολόγητα υψηλές τιμές πρώτων υλών, τα υψηλά ενοίκια επιπέδου Λονδίνου και Νέας Υόρκης, δημιουργούν ένα αρνητικό κλίμα για την επιχειρηματικότητα στον χώρο που κινούμαστε.

ΟΙ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ

▶ Τι προσδοκά η Cake από την εφαρμογή της δικαιόχρησης; Κέρδη, φήμη, συνεπή επιχειρηματική στρατηγική; Προσδοκία μας είναι να αναπτυχθούμε με συνέπεια και αρχές. Θέλουμε ο κάθε λήπτης να έχει την πλήρη αφοσίωσή μας και να αγαπά τη δουλειά του. Στόχος είναι να πετύχουμε την κερδο-

φορία όχι μόνο με ταχύτητα αλλά και με σταθερές βάσεις. Το τετράπτυχο για όποια επιτυχία είναι: Προϊόντα υψηλής ποιότητας, έντιμες τιμές, όμορφο περιβάλλον και ποιοτική εξυπηρέτηση.

▶ Με ποια κριτήρια έχετε αποφασίσει να επιλέγετε τους συνεργάτες - franchisees σας;

Πρώτα βλέπουμε τους franchisees σαν μόνιμους συνεργάτες με μία αμφίδρομη σχέση. Εμείς να τους ακούμε όσο και εκείνοι να αποδέχονται τις αποφάσεις μας για βελτίωση και συνεχή ανάπτυξη. Πρέπει ο υποψήφιος συνεργάτης να «κλικάρει» με το όραμά μας, με το γούστο μας, με τις ιδέες μας.

▶ Ποια είναι η φιλοσοφία σας με μία φράση;

Πελάτης ικανοποιημένος, λήπτης πετυχημένος, δότης αξιόπιστος.

▶ Πώς βλέπετε τέλος τον ανταγωνισμό και τι γεύση σας αφήνει; Τι σας διαφοροποιεί από τους ανταγωνιστές σας και ποιο είναι το δυνατό σας «χαρτί»;

Τον ανταγωνισμό το θεωρούμε υγιέστατο κομμάτι της αγοράς, μας δυναμώνει, μας βελτιώνει, μας έχει σε μία συνεχή εγρήγορση. Πιστεύουμε ότι η ποιότητα του προϊόντος μας είναι η δύναμή μας.

Τώρα!!! Το www.kerdos.gr και στο κινητό σας

Άμεση ενημέρωση με όλη την ειδησεογραφία και με το χαρτοφυλάκιό σας, όπου κι αν βρίσκεστε! Απλά, γρήγορα και **ΕΝΤΕΛΩΣ ΔΩΡΕΑΝ!**



Προσθέστε στους «σελιδοδείκτες» του κινητού σας τη διεύθυνση <http://mobile.kerdos.gr/>