



# Μια gourmet φάρμα στο κέντρο της Αθήνας



Ο Δάμης Πείθης αποκαλύπτει τα νέα επενδυτικά σχέδια της Φάρμας Μπράλου, μιλά για τα νέα καταστήματα, το τυροκομείο και τη συνεργασία με τη Yoleni's (Pics)

[news247](#) Ιούλιος 26 2016 07:32

**Επιμέλεια: Μαρία Ακριβού**

Το να έχεις την επιχειρηματικότητα μέσα σου είναι κάτι που σε συντροφεύει σε όλη σου τη ζωή και ακόμη και αν αλλάξεις επαγγελματική ρότα το «μικρόβιο» παραμένει και εκδηλώνεται σε κάθε σου επιχειρηματική δραστηριότητα. Αυτό συνέβη στην περίπτωση του Δάμη Πείθη, ιδιοκτήτη της Φάρμας Μπράλου, ο οποίος, οικονομολόγος στο επάγγελμα, ζούσε και δραστηριοποιούνταν για 29 χρόνια στο Λονδίνο στον κλάδο της ναυτιλίας και της ξενοδοχείας μέχρι που αποφάσισε το 2004 να πουλήσει τις επιχειρήσεις του και να επιστρέψει στην Ελλάδα.

Έχοντας παράλληλα στο αίμα του και το γονίδιο του καλλιτέχνη ο Δάμης Πείθης ασχολήθηκε με τη ζωγραφική, πραγματοποίησε αρκετές προσωπικές εκθέσεις, αλλά και πάλι ένιωθε πως κάτι έλλειπε. Το 2008 αγοράζει γη στην περιοχή του Μπράλου με στόχο τη δραστηριοποίησή του στην ελληνική αγορά, αρχικά στο real estate και εν συνεχεία στην πρωτογενή παραγωγή. «Δεν με γέμιζε χρονικά η ζωγραφική και έτσι αγόρασα γη στην περιοχή του Μπράλου με το σκεπτικό να φτιάξω ένα μικρό ιδιόκτητο χωριό για εκείνους που τους αρέσει να επισκέπτονται τον Παρνασσό. Λόγω κρίσης αναγκάστηκα να επαναπροσδιορίσω και να αλλάξω τα αρχικά μου σχέδια εφόσον υπήρχε η γη και μπορούσε να

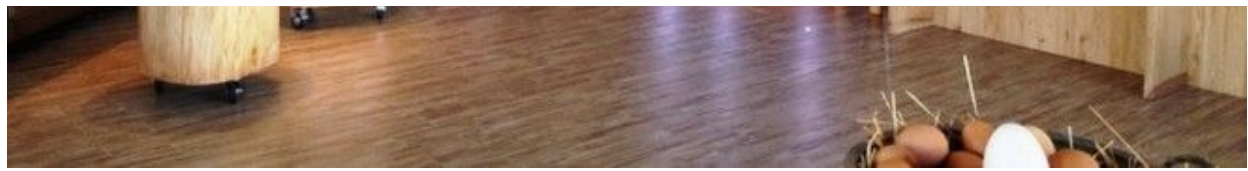
αξιοποιηθεί. Το εγχείρημα είχε απίστευτη επιτυχία και μεγάλωσε σε χρόνο μηδέν. Είχα την επιχειρηματικότητα μέσα μου και πίστευα πολύ ότι ο πρωτογενής τομέας θα είχε μέλλον γιατί υπήρχε η ανάγκη ως χώρα, μετά το ξέσπασμα της κρίσης, να γίνουμε πιο ανεξάρτητοι» αναφέρει στο [fortunegreece.com](http://fortunegreece.com).

## Από delivery σε συγγενείς και φίλους στο κατάστημα στην Κηφισιά

Μέσα σε δύο χρόνια οι πρώτες πωλήσεις είχαν ήδη ξεκινήσει, με τον Δάμη Πείθη να παραδίδει κρέατα σε σπίτια φίλων και συγγενών οι οποίοι τον παρακίνησαν να προβεί στο άνοιγμα ενός φυσικού χώρου, όπως και έγινε το 2014. Η Φάρμα Μπράλου απέκτησε δική της στέγη στην Κηφισιά προσφέροντας εκλεκτά κρέατα σε ουρανίσκους που προτάσσουν την ποιότητα και τη γεύση έναντι της μαζικής παραγωγής και του χαμηλού κόστους. Η πορεία του εν λόγω καταστήματος, όπως σημειώνει, όχι μόνο τους δικαίωσε, αλλά έθεσε τα θεμέλια για τα επόμενα βήματα. Το Σεπτέμβριο αναμένεται να ανοίξει κατάστημα στο Κολωνάκι, μέχρι το Νοέμβρη θα έχει ανοίξει στη Γλυφάδα, και κοντά στα Χριστούγεννα η Φάρμα Μπράλου θα αποκτήσει φυσική παρουσία και στη Θεσσαλονίκη με τη δημιουργία κρεοπωλείου στο εσωτερικό του οποίου θα φιλοξενείται και εστιατόριο. Παράλληλα, ο Έλληνας επιχειρηματίας επεκτείνει τις εγκαταστάσεις του χτίζοντας καινούριους σταύλους συνολικής επιφάνειας 5.000 τ.μ, παρέλαβε 110 black Angus για αναπαραγωγή στη Φάρμα – ειδικές ράτσες από τη Γαλλία – ενώ προσεχώς στο εσωτερικό της Φάρμας αναμένεται να δημιουργηθεί και τυροκομείο.

Η είσοδος νέων στρατηγικών εταίρων και το νέο επενδυτικό πλάνο οδηγούν τη διοίκηση της φάρμας σε εκτιμήσεις πως το 2016 θα είναι πολύ καλύτερο από το 2015, καθώς αναμένεται αύξηση τζίρου 45%. Ενώ για το 2017 προβλέπεται άνοδος 80%-90% που θα προκύψει και από το άνοιγμα στην πώληση ζωντανών ζώων και τη χονδρική πώληση.





## Η πρώτη Φάρμα που έφερε το «σιτεμένο» κρέας στο τραπέζι του Έλληνα καταναλωτή

«Όλα μας τα προϊόντα είναι ιδιαίτερα και το πιο σημαντικό είναι ότι παράγουμε τις δικές μας τροφές έχοντας έτσι τον πλήρη έλεγχο για το τι φτάνει στον τελικό καταναλωτή. Δεν χρησιμοποιούμε αντιβιοτικές, ούτε χημικές ουσίες ή ορμόνες, ενώ ταΐζουμε τα ζώα με ζέα, έτσι ώστε το κρέας να έχει καλύτερη ποιότητα, γεύση και υφή. Το καλύτερο σχόλιο που ακούμε συχνά να μας λένε και αισθανόμαστε περήφανοι, είναι πως “είχαμε να φάμε τέτοιο κρέας πολλά χρόνια”». Αξίζει να σημειωθεί πως η φάρμα Μπράλου ήταν η πρώτη που έφερε το σιτεμένο κρέας στην Ελλάδα, με τον κ. Πείθη να τονίζει πως η επιχείρησή του είναι γνωστή όχι μόνο για τα πουλερικά της, αλλά και για το σιτεμένη μπριζόλα που προσφέρει στους Έλληνες καταναλωτές.

Ελληνικά, γαλλικά, σκωτσέζικα μοσχάρια, αιγοπρόβατα, κοτόπουλα, πάπιες, χήνες, ελληνικός μαύρος χοίρος -προστατευόμενο είδος μόνο 4-5 παραγωγοί το εκτρέφουν στην Ελλάδα το οποίο σταδιακά κερδίζει έδαφος σε διεθνείς διαγωνισμούς – λαχανικά, φρούτα, μαρμελάδες και ιδιόχειρα καπνιστά αλλαντικά χωρίς συντηρητικά, είναι μερικά από τα καλούδια που μπορεί να ψωνίσει κανείς στο κατάστημα της Φάρμας Μπράλου η οποία κάνει delivery σε όλη την Αττική και την Ελλάδα.





## Στρατηγικής σημασίας συνεργασία με τη Yoleni's

Την ίδια ώρα, η συνεργασία με τη Yoleni's θα λειτουργήσει ως όχημα για να ανοίξουν και νέες αγορές στο εξωτερικό. Ψάχνοντας να βρει καλούς Έλληνες παραγωγούς η διοίκηση της Yoleni's έπεσε πάνω στη Φάρμα Μπράλου και αυτή η συνάντηση οδήγησε στο να δώσουν οι επιχειρηματίες τα χέρια για τον νέο concept store που ετοιμάζεται στο Κολωνάκι. Στον πρώτο όροφο θα φιλοξενείται ένα μικρό εστιατόριο και το κρεοπωλείο της Φάρμας Μπράλου, όπου ο καταναλωτής θα ψωνίζει τα κρέατα που θέλει και παράλληλα θα έχει τη δυνατότητα να τα δοκιμάσει μαγειρεμένα μέσα από τα διάφορα πιάτα του εστιατορίου τα οποία και θα επιμελείται ο γνωστός Σεφ, Μιχάλης Νουρόγλου.

## Περισσότεροι πελάτες - μικρότερη αξία συναλλαγής

«Υπάρχουν απεριόριστες δυσκολίες για το επιχειρείν στην Ελλάδα. Η υπερφορολόγηση είναι η καταστροφή των επιχειρήσεων και των επενδύσεων. Θα πρέπει να είσαι αρκετά τολμηρός σε αυτή την εποχή για να τοποθετηθείς στην ελληνική αγορά. Αν εμείς επενδύσαμε αυτό έγινε επειδή ο συγκεκριμένος τομέας έχει περιθώρια ανάπτυξης» λέει ο κ. Πείθης, υπογραμμίζοντας πως παρά την κρίση ο κόσμος στερείται πράγματα για να ταΐσει τα παιδιά του με καλό κρέας. Αυτό που ο ίδιος παρατηρεί είναι πως ναι μεν περισσότερος κόσμος μπαίνει και ψωνίζει στο κατάστημά του, ωστόσο, η αξία συναλλαγής σταδιακά υποχωρεί. «Έχουν μειώσει στο μισό την κατανάλωση και διακρίνει κανείς πως υπάρχει ένα γενικότερο “σφίξιμο” καθώς δεν ξοδεύουν με την ίδια άνεση που γινόταν στο παρελθόν».

Για τον Δάμη Πείθη η πορεία ενός επιχειρηματία καθορίζεται αφενός από την μόρφωση, αφετέρου από την θέλησή του να ξεκινήσει κάτι δικό του από το μηδέν. «Από 13 χρονών θυμάμαι που με έπαιρναν τα καλοκαίρια στην οικογενειακή επιχείρηση για να καθαρίζω τζάμια και να μοιράζω τους φακέλους του γραφείου. Τη δεύτερη χρονιά θυμάμαι πήρα «προαγωγή» και απαντούσα στα τηλέφωνα, Με αυτόν τον τρόπο έμαθα πώς δουλεύει το κάθε τμήμα. Έτσι όταν έφτασα 25 χρονών και έφτιαξα το πρώτο μου γραφείο στο Λονδίνο ήμουν σε θέση να έχω τον πλήρη έλεγχο της κατάστασης. Για να στήσω τη Φάρμα Μπράλου έκοψα κρέας, ξεγέννησα αγελάδες, μάζεψα κοπριές. Είχα όλο τον κύκλο της δουλειάς κάτω από τα χέρια μου, γι' αυτό και η εξέλιξη της επιχείρησης είναι τέτοια» εξηγεί.