

Γεώργιος Ζ. Καλλής (1926-2014)

του Σωτήρη Καλλή

Στις 23.06.2014, σε ηλικία 88 ετών άφησε την τελευταία του πνοή ο άνθρωπος που δικαίως χαρακτηρίστηκε πατέρας της Κυπριακής Βιομηχανίας Ένδυσης. Γεννήθηκε στην Κυθρέα από φτωχή πολυμελή οικογένεια και δεκατετράχρονος έμεινε ορφανός από μητέρα. Αν και άριστος μαθητής του δημοτικού σχολείου δεν μπόρεσε να μπει στη μέση εκπαίδευση λόγω οικονομικών δυσκολιών του πατέρα του και λόγω του ότι απέτυχε να καταταγεί στους πρώτους έξι διαγωνισθέντες στις εισαγωγικές εξετάσεις της Αγγλικής Σχολής, πράγμα που θα του εξασφάλιζε δωρεάν φοίτηση... Κατατάγηκε έβδομος!

Ακολούθησε το επάγγελμα του ράφτη και εικοσιπεντάχρονος, φτασμένος τεχνίτης, άνοιξε δικό του κατάστημα στην οδό Ρήγαινας στη Λευκωσία. Πρώτος οραματίστηκε την υποκατάσταση των εισαγωγών έτοιμου ρουχισμού με ντόπια παραγωγή. Απήφησε τις τεράστιες δυσκολίες που γνώριζε πως θα συναντούσε. Δυσκολίες οικονομικές αφού πενιχρά ήταν τα κεφάλαιά του αλλά και δυσκολίες λόγω της προκατάληψης του κόσμου προς τα έτοιμα ρούχα και ιδιαίτερα τα κυπριακά. Με σκληρή δουλειά και ελάχιστο χρόνο για αναψυχή ανέβηκε τη σχεδόν κατακόρυφη σκάλα της επαγγελματικής του πορείας, τη σκάλα που ο ίδιος επέλεξε να μην έχει κανένα ενδιάμεσο πλατύσκαλο. Από το 1951 που άρχισε μέχρι και το 1962 οι δραστηριότητές του ήταν περιορισμένες σε ενοικιαζόμενους χώρους στην οδό Ρήγαινας όπου έφθασε να απασχολεί περί τα 60 άτομα. Με την εγκαθίδρυση της Κυπριακής Δημοκρατίας δημιουργήθηκε και η Τράπεζα Αναπτύξεως που επέλεξε μεταξύ των πρώτων πελατών της για δανειοδότηση και τη νεαρή βιοτεχνία του Γιώργου Καλλή, που κατέστη ήδη γνωστή με το εμπορικό της σήμα JET.

Με δικούς του πόρους έκτισε και λειτούργησε το ισόγειο του πρώτου εργοστασίου του στην περιοχή ΣΟΠΑΖ και με τη χρηματοδότηση της Τράπεζας Αναπτύξεως πρόσδεσε αργότερα, το 1964, ακόμη δύο ορόφους.

Η δεκαετία '64-'74 ήταν καθοριστική για την περαιτέρω πορεία της επιχειρηματικής δραστηριότητας του Γιώργου Καλλή που έφθασε μέχρι την Τούρκικη εισβολή να έχει ακόμη δύο εργοστάσια, ένα στη Λύση και ένα στο Δίκωμο συνολικής δυναμικότητας 130 ατόμων. Η διάθεση σχεδόν όλης της παραγωγής των 200 ατόμων της μονάδος της Λευκωσίας συν αυτής των μονάδων της Λύσης και του Δικώμου διετίθετο μέχρι τότε στην κυπριακή αγορά μέσω 34 καταστημάτων JET που σταδιακά λειτούργησαν σε όλες τις πόλεις και τα μεγάλα αγροτικά κέντρα του νησιού. Με στόχο πάντοτε την προσφορά καλής ποιότητας ρούχων σε προσιτές τιμές, ο κύκλος εργασιών της επιχείρησης αυξανόταν με γοργό ρυθμό. Δυστυχώς όμως η Τουρκική εισβολή δεν μοίρασε μόνο την Κύπρο. Μοίρασε με ακρίβεια και τις δραστηριότητες του Γιώργου Καλλή, αφού 17 από τα 34 καταστήματα μαζί και οι μονάδες παραγωγής της Λύσης και του Δικώμου έμειναν



Αριθμός υπαλλήλων της βιοτεχνίας του Γιώργου Καλλή τις μέρες που ετοιμάζονταν να μετακομίσουν στο πρώτο ιδιόκτητο εργοστάσιο στην περιοχή ΣΟΠΑΖ. Η φωτογραφία είναι παρμένη στην είσοδο του ενοικιαζομένου κτηρίου στην οδό Ρήγαινας στην εντός των τειχών Λευκωσία. Ήταν το 1962.

στα κατεχόμενα. Το πλήγμα ήταν μεγάλο και οι απώλειες τεράστιες. Με απλούς όρους ο Γιώργος Καλλής έχασε όσα μπορούσε να θεωρεί δικά του και έμεινε με αυτά που χρωστούσε. Η λιτή και χαμηλών τόνων ιδιωτική του ζωή ήταν το χέγυρο για τους δανειστές του που με προεξάρχουσα την Λαϊκή Τράπεζα πρότειναν τη συνέχιση της στήριξής τους.

Ο φόβος για απώλεια της αγοραστικής δύναμης των Κυπρίων πελατών ώθησε τον Γιώργο Καλλή στην επιδίωξη καινούργιων αγορών και έτσι επικέντρωσε τις προσπάθειές του στη δημιουργία πελατολογίου κυρίως στην Ευρώπη, χωρίς όμως να παραμελήσει τις αγορές της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής. Οι πρώτες παραγγελίες από το εξωτερικό δεν άργησαν να καταφθάσουν και οι διαγραφόμενες νέες προοπτικές ενθάρρυναν τον τολμηρό επιχειρηματία, που μέχρι το τέλος του 1976 έκτισε νέο εργοστάσιο στην Αραδίππου, δίπλα ακριβώς στους πρώτους προσφυγικούς συνοικισμούς, απ' όπου άντλησε εργατικό δυναμικό που μέσα στα επόμενα δύο με τρία χρόνια αριθμούσε γύρω στα 350 άτομα. Το πρώτο του εργοστάσιο στην περιοχή ΣΟΠΑΖ στη Λευκωσία συνέχισε τη λειτουργία του, ενώ στη Βιομηχανική Περιοχή Στροβόλου κτίστηκε κεντρικό κοπήριο και μεγάλη αποθήκη πρώτων υλών με προσωπικό γύρω στα 30 άτομα. Η συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση κυρίως από το Ηνωμένο Βασίλειο έφερε την ανάγκη



Το κτήριο του πρώτου ιδιόκτητου εργοστασίου στην περιοχή ΣΟΠΑΖ.

νών επεκτάσεων και αναζήτηση περισσότερου εργατικού δυναμικού, οπότε ο Γιώργος Καλλής πήρε την απόφαση να δημιουργεί νέες μονάδες παραγωγής όπου μπορούσε να συγκεντρώσει τουλάχιστον 45 άτομα, ένα μίνιμουμ αριθμό ικανό να σχηματίσει μια γραμμή παραγωγής. Στη βάση αυτή δημιουργήθηκαν μονάδες στη Δευτερά, στο Δάλι, στην Αθηαίνου, στην Κοφίνου και στη Λεμεσό, με αποτέλεσμα μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του '80 η συνολική απασχόληση αυτών των μονάδων να είναι γύρω στα 800 άτομα. Για αντιμετώπιση του αυξανόμενου κόστους παραγωγής στην Κύπρο υποχρεώθηκε να καταφύγει στη δημιουργία εργοστασίου παντελονιών στην Ιορδανία, όπου δραστηριοποιήθηκε για δώδεκα χρόνια. Αυτή του η ενέργεια δεν τον ικανοποιούσε πλήρως γιατί ήθελε να μείνει αποκλειστικά Κύπριος βιομήχανος.

Η βιομηχανία που έγινε γνωστή στην Κύπρο σαν JET αλλά στο εξωτερικό σαν G. Kallis εξυπηρέτησε δεκάδες αλυσίδες καταστημάτων στο Ηνωμένο Βασίλειο, στην Ιρλανδία, Γαλλία, Γερμανία, Ολλανδία, Βέλγιο, Σουηδία, Πολωνία και Ελλάδα, για να μην απαριθμήσουμε τις χώρες της Μέσης Ανατολής και Αφρικής. Εξαγωγές προς μικρό αριθμό πελατών έγιναν και στις ΗΠΑ και Καναδά.

Τα κύρια προϊόντα των εργοστασίων που ο Γιώργος Καλλής δημιουργούσε ήταν αντρικά κοστούμια, σακάκια, παντελόνια και πουκάμισα. Με τις άριστες σχέσεις του με το προσωπικό και την αγαστή συνεργασία του με ένα ικανό και αφοσιωμένο επιτελείο τεχνικών, σχεδιαστών, συντηρητών μηχανών, ηλεκτρολόγων και άλλων ειδικών κατόρθωνε να διεκπεραιώνει έγκαιρα τις παραγγελίες

που αναλάμβανε, αποκτώντας έτσι την εμπιστοσύνη των πελατών του. Έδινε μεγάλη σημασία στο χαμηλό κόστος και στα πλαίσια αυτής του της επιδίωξης απέφευγε επιμελώς την πολυτέλεια στα εργοστάσιά του. Τα ήθελε άνετα, λειτουργικά, να πληρούν τις αναγκαίες προδιαγραφές, αλλά να είναι πρωτίστως λιτά στην κατασκευή τους. Λιτή και απέριτη ήταν και η ιδιωτική ζωή του Γιώργου Καλλή που ήταν όμως αεικίνητος και πανταχού παρών στους χώρους των εργαστηρίων του. Αρνήθηκε επίμονα να έχει οδηγό για να τον διακινεί παρόλο που σε κάποιο στάδιο της ζωής του ο οποιοσδήποτε απασχολούσε τόσο κόσμο θα το επεδίωκε.

Ο Γιώργος Καλλής διετέλεσε Πρόεδρος του Συνδέσμου Βιομηχάνων Ένδυσης, μέλος της ΟΕΒ, του ΚΕΒΕ και επί σειράν ετών μέλος του Διοικ. Συμβουλίου της Λαϊκής Τράπεζας και των Κρατικών Εκδόσεων Κύπρου. Η επιχείρησή του βραβεύτηκε κατά καιρούς από την ΟΕΒ και το ΚΕΒΕ για τις επιδόσεις της στις εξαγωγές.

Η ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΑΛΛΗ*

Η χρονιά ήταν το 1951, όταν νωρίς ένα βράδυ ο Γιώργος έφθασε στη Κυθρέα. Έδειχνε προβληματισμένος εκείνη τη φορά. Ήταν εμφανές πως κάτι τον βασάνιζε, κάτι που στην αρχή δεν τολμούσε να πει τί ήταν. Ο πατέρας του κάτι διαισθάνθηκε, έμεινε όμως σιωπηλός, γνωρίζοντας πως ο γιος του χρειαζόταν χρόνο, προτού μιλήσει. Στρώθηκε το τραπέζι για το δείπνο, έφαγαν, ήπιαν κι από ένα-δυο ποτήρια κρασί κι αφού χαλάρωσε ο Γιώργος, παίρνοντας την αναγκαία βαθιά ανάσα, μίλησε: «Ξέρεις πατέρα... σήμερα πήρα τη μεγάλη απόφαση... παραιτήθηκα από τη δουλειά του αφεντικού μου και θα ανοίξω δικό μου μαγαζί...» Ο Ζάχαρος δεν έδειξε να είχε εκπλαγεί. Η αντίδρασή του ήταν καθόλα ήρεμη κι έδειχνε πως η είδηση μάλλον τον ευχαριστούσε, τον έκανε περήφανο: «Με την ευχή μου, γιε μου, και με τη βοήθεια του Θεού, θα τα καταφέρεις και θα προκόψεις, ...είμαι βέβαιος γι αυτό...» Ο Γιώργος, με δισταγμό, συνέχισε: «Το πρόβλημα όμως, πατέρα, είναι ότι χρειάζομαι κάποια λεφτά, ... για να μπορέσω να ξεκινήσω, ...πρέπει να προπληρώσω το ενοίκιο του μαγαζιού, να αγοράσω μερικά έπιπλα και κάποια εργαλεία για τη δουλειά...». Το μυαλό του Ζάχαρου άρχισε να παίρνει στροφές και σε διάστημα δευτερολέπων ρώτησε: «Αν σου εξασφαλίσω εκατό λίρες, γιε μου, θα είναι αρκετές για να ξεκινήσεις;». Μίλησε με σιγουριά, για τη δυνατότητα αυτής του της πρότασης! Το πρόσωπο του Γιώργου έλαμψε από ανακούφιση, αλλά ταυτόχρονα στη σκέψη του κυριάρχησε κι η έγνοια για την υπόλοιπη οικογένεια. Οι εκατό λίρες θα έφευγαν από τον προϋπολογισμό του νοικοκυριού, που τις είχε τόσο ανάγκη. Ένωσε έτσι ότι έπρεπε να εξωτερικεύσει την έγνοια του: «Ναι, πατέρα, μπορώ να τα βολέψω, αλλά εσύ, ...έχεις και τις ανάγκες των άλλων...». Η απάντησή του πατέρα ήταν καθησυχαστική: «Δέξου τα λεφτά που σου προτείνω κι είμαι σίγουρος πως όταν χρειαστώ

* Αποσπάσματα από ανέκδοτο βιβλίο του Σωτήρη Καλλή.

βοήθεια για τους άλλους, τότε εσύ θα μπορείς να μου την προσφέρεις, ...δώσε μου μόνο μερικές μέρες...». Το τι ειπώθηκε από τον Ζάχαρο στη συνέχεια, ήταν αυτό που ο Γιώργος, σ' όλη τη διάρκεια της συζήτησης μαζί του, δεν είχε σκεφτεί καθόλου, ούτε κι είχε διερωτηθεί, πού τελοσπάντων θα έβρισκε, για να του δώσει, εκατό λίρες ο πατέρας του: «... Δώσε μου μόνο μερικές μέρες, μέχρι να πουλήσω τα ζώα...» συνέχισε ο Ζάχαρος. Ήξερε πως άλλο τρόπο να βρει λεφτά και να βοηθήσει τον γιο του δεν είχε. Η φαντασία του, στο θέμα εξεύρεσης χρημάτων, δεν είχε τη δυνατότητα να τον ταξιδέψει πέρα από τα σύνορα της αυλής του σπιτιού του. Από εκείνον εκεί τον χώρο θα έπρεπε να εξευρεθεί το αρχικό κεφάλαιο, για να βάλει μπρος ο Γιώργος τη δική του δουλειά. Να δανειστεί ο Ζάχαρος; Ούτε να το σκεφτεί, για τον απλό λόγο ότι δεν θα μπορούσε να αποπληρώνει οποιοδήποτε δάνειο.

Η μαύρη γουρούνα είχε μέχρι τότε πατήσει τις εκατό οκάδες – ίσως και παραπάνω – κι ήταν και τέσσερα με πέντε κατοίικια, που κι αυτά είχαν φτάσει τις έντεκα με δώδεκα οκάδες το καθένα. Αυτές, συν κάποια μετρητά, ήταν όλες οι αποταμιεύσεις της οικογένειας. Η πώληση αυτών των ζώων ήταν δυνατό να αποφέρει ένα μεγάλο μέρος των εκατό λιρών. Ο Ζάχαρος σαν χασάπης ήξερε να υπολογίζει, με το μάτι, το βάρος των ζωντανών, ήξερε ακόμη και τις τιμές των κρεάτων. Η αποταμίευση αυτή μπορεί αρχικά να προοριζόταν για τις δυο ανύπαντρες κόρες, τώρα όμως ήταν ανάγκη για αλλαγή προτεραιοτήτων.

Στην εντός των τειχών Λευκωσία, στη γωνία Ρηγαίνης και Νεοφύτου Ροδινού, λίγο πιο πέρα από το σινεμά «Ρετζίνα», βρισκόταν το μαγαζάκι που επέλεξε ο Γιώργος, για να αρχίσει την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Ένας ελάχιστος χώρος, γύρω στα τριάντα τετραγωνικά, που έμελλε να αποτελέσει το σημείο εκκίνησης μιας πολυτάραχης πορείας, ήταν η πρώτη επαγγελματική στέγη του Γιώργου. «Ραφείον και Υποκαμισοποιείον Γ. Καλλή» έγραφε με κόκκινα γράμματα, σε αφιδωτή διάταξη, στη γωνιακή γυάλινη προθήκη. Στο εσωτερικό του μικρομάγαζου αποφάσισε να φτιάξει κι ένα ξύλινο πατάρι. Εκεί θα τοποθετούσε τη ραπτομηχανή και τον πάγκο για το σιδέρωμα.

Με το άνοιγμα του δικού του μαγαζιού, ο Γιώργος πήρε μαζί του κι ένα από τους συναδέλφους του. Ήταν ο Σωτήρης Γιάγκου, κι αυτός Κυθρεώτης, από τη Χρυσίδα, που δέχτηκε να τον ακολουθήσει σαν βοηθός και που στο τέλος έμεινε μαζί του για πάνω από πενήντα χρόνια! Δεν σταμάτησε να εργάζεται μέχρι το θάνατό του ο Σωτήρης! Σε σύντομο χρονικό διάστημα, στο προσωπικό του μικρομάγαζου προστέθηκε κι η Γιαννούλλα, η μικρή αδερφή, που ερχόμενη στη Λευκωσία έφερε μαζί της από το χωριό και τη δική της ποδοκίνητη ραπτομηχανή. Ακόμη μια κοπέλα ήρθε να εργαστεί, την ίδια περίπου περίοδο. Ήταν η Αθηνά από τον Γερόλακκο, που ενώνοντας δυνάμεις και συνδυάζοντας τεχνικές γνώσεις με τη Γιαννούλλα, οι δυο τους αποτέλεσαν τον πρώτο πυρήνα αυτού που μετέπειτα είχε εξελιχτεί σε τμήμα ενός μεγάλου εργοστασίου. Το τμήμα κατασκευής πουκαμίσων. Η κατασκευή όλων των ειδών ανδρικής ένδυσης, στην αρχή στα μέτρα του κάθε πελάτη, ήταν ο στόχος που έθεσε ο Γιώργος. Η ιδέα ήταν το μαγαζί να μη χάνει καμιά ευκαιρία για δουλειά κι οι πρωτεργάτες του



Καλεσμένοι στα εγκαίνια του εργοστασίου στο ΣΟΠΑΖ τα οποία τέλεσε ο τότε Υπουργός Εμπορίου και Βιομηχανίας Ανδρέας Αραούζος.

έκαναν κάθε προσπάθεια προς αυτή την κατεύθυνση. Δούλευαν σκληρά και με ζήλο. Δούλευαν υπερωρίες τα βράδια, ιδιαίτερα στις περιόδους πριν τα Χριστούγεννα και το Πάσχα, τότε που οι πελάτες συνήθιζαν να αγοράζουν τα γιορτινά τους. Πολλές φορές ξενυχτούσαν, είτε στο μαγαζί είτε στο σπίτι και δούλευαν μέχρι αργά, για να προλάβουν να παραδώσουν έγκαιρα ιδιαίτερα, αν επρόκειτο για κοστούμια γαμπριάτικα. Τα καλοκαίρια οι υπερωριακές εργασίες γίνονταν στην Κυθρέα, στην αυλή του σπιτιού, κάτω από το κλήμα. Άναβαν το λουξ, ένα ιδιαίτερα αποδοτικό φανάρι κηροζίνης και το κρεμούσαν στο μέσο της κληματαριάς. Έτσι φώτιζαν τον χώρο, μέσα στον οποίο μαζεύονταν για να εργαστούν. Ο ηλεκτρισμός στο χωριό, αλλά και σε όλη σχεδόν την ύπαιθρο, δεν είχε φτάσει ακόμα. Τα μικρότερα από τα παιδιά θυμούνται εκείνα τα βράδια με τη φωταγωγημένη αυλή. Θυμούνται τα διάφορα έντομα, από τα κουνούπια μέχρι και τις μικρές πεταλούδες – όλα τούτα αφδονούσαν στους υγρούς βίτοπους της Κυθρέας – που περιφέρονταν γύρω από το λουξ. Τα προσέλκυε το δυνατό φως του φαναριού και πάρα πολλά καίγονταν, κτυπώντας στο ζεστό γυαλί του. Άλλα κρατιόνταν εκεί γύρω, δορυφόροι του φαναριού, κοντά στο φως του, απαλλάσσοντας έτσι την εργαζόμενη ομάδα και τους υπόλοιπους παρευρισκόμενους από την ανεπιθύμητη, την τόσο ενοχλητική παρουσία τους. Στις υπερωρίες στο χωριό,

έπαιρνε εκτάκτως μέρος ακόμα ένας ράφτης, που δεν ήταν κανονικός υπάλληλος στο μαγαζί του Γιώργου. Ήταν ο Αντρεής της Σιντζερούς, πρώτος εξάδερφος του Γιώργου, που εργαζόταν κι εκείνος στη Χώρα, σαν υπάλληλος, σε κάποιο άλλο ραφτάδικο. Η μητέρα του, η Παναγιωτού, ήταν αδέρφη της Μαρίτσας κι έμεινε περισσότερο γνωστή σαν Σιντζερού, λόγω του επιθέτου του άντρα της, του Κωστή του Σιντζέρη, που πέθανε πολύ νωρίτερα. Αυτός ο Αντρεής πέθανε πολύ νέος, στις αρχές της δεκαετίας του 1950. Ήταν αιμοφιλικός, και χάθηκε αδόκητα μετά από τραυματισμό του σε δυστύχημα και λόγω εσωτερικής αιμορραγίας που δεν διαγνώστηκε έγκαιρα.

Η επιχειρηματική πορεία του Γιώργου Καλλή συνέχισε με σταθερά βήματα, όχι όμως χωρίς δυσκολίες. Ήταν ένας συνεχής κι επίπονος αγώνας, με πάρα πολλές θυσίες και προσωπικές στερήσεις. Πολλές ώρες δουλειάς κι ελάχιστος χρόνος γι' αναψυχή. Μια ανηφορική διαδρομή που δεν του άφηνε περιθώριο για να πάρει ανάσα. Η επιλογή φυσικά ήταν δική του, αφού μόνος αποφάσιζε τον βηματισμό της πορείας του. Δεν ήθελε να ξαποσταίνει. Ένιωθε την ανάγκη να βιάζεται, να φτάσει το συντομότερο στον προορισμό, στο στόχο που ο ίδιος έδετε αλλά και που στην πορεία συνεχώς τον μετακινούσε πιο πέρα, όχι χάριν αναβολής αλλά λόγω αναθεωρήσεων και προσθηκών καινούργιων ζητουμένων. Ήθελε ν' αρπάξει την πάσα ευκαιρία που του πρόσφεραν οι συνθήκες της εποχής, οι χρονικές συγκυρίες, μέσα στις οποίες η τύχη του όρισε ν' αρχίσει τον δικό του



Ο Γιώργος Καλλής με τον Υπουργό Ανδρέα Αραούζο στα εγκαίνια του εργοστασίου Jet. Ήταν Μάρτης του 1965.

αγώνα για προκοπή. Η επέκταση των εργασιών του καταστήματος στην οδό Ρήγαινας, η ανάγκη γι' ανταπόκριση στην ολοένα αυξανόμενη ζήτηση, χρόνο με τον χρόνο επέβαλλε την ενοκίαση κι άλλων χώρων, όπου μια-μια προσθέτονταν καινούργιες ραπτομηχανές και προσλαμβάνονταν περισσότερο προσωπικό. Η Λευκωσία τότε ήταν πλημμυρισμένη από Βρετανούς στρατιωτικούς, που μαζεύτηκαν στην Κύπρο για να καταστείλουν την εξέγερση του λαού της. Υπήρχαν και πολλοί Αμερικανοί, η παρουσία των οποίων πρέπει να σχετιζόταν γενικά με τα γεγονότα στη Μέση Ανατολή, και ειδικά με την Αίγυπτο και τη διώρυγα του Σουέζ. Όλοι αυτοί, κατά τις εξόδους από τους στρατώνες τους, έπρεπε να περάσουν κι από την οδό Ρήγαινας, όπου βρίσκονταν τα περισσό-

τερα μπάρ με τις ελκυστικές σερ-βιτόρες πίσω από τους πάγκους εξυπηρέτησης, αυτά τα προκλητικά «δολώματα», που προβάλλοντας τα δέλγητρά τους, τραβούσαν τόσο δυνατά τα νεαρά «ψάρια» των ξένων στρατών που στάθμευαν στο νησί! Αυτές οι γυναίκες είναι που κατάφεραν τότε ν' αναδείξουν την οδό Ρήγαινας σε καρδιά της Λευκωσίας! Αυτοί οι στρατιώτες, είναι που αποτέλεσαν τον πυρήνα της πελατείας του Γιώργου. Συχνάζοντας στην περιοχή, έρχονταν και στο κατάστημα όπου έδιναν τις παραγγελίες τους για παντελόνια και πουκάμισα κυρίως. Διάλεγαν τα υφάσματα, τους παίρνονταν τα μέτρα, πλήρωναν κάποια προκαταβολή κι επανέρχονταν, μετά δέκα περίπου μέρες, να παραλάβουν τα καινούργια τους ρούχα. Στο κατάστημα κάτω και στα εργαστήρια πίσω και πάνω στους δυο ορόφους του κτηρίου γινόταν επιμελημένη δουλειά κι ο πελάτης έφευγε πάντοτε ευχαριστημένος. Ευχαριστημένος ή τα λεφτά του πίσω, αυτή τη δέσμευση προς τον πελάτη αναλάμβανε το κατάστημα. Η καλή ποιότητα, η επιμελημένη δουλειά αλλά κι η πιστή τήρηση του χρόνου παράδοσης, ήταν αυτά που περιόριζαν στο ελάχιστο τις εγκαταλείψεις παραγγελιών και την ανάγκη να επιστρέφονται χρήματα. Σταθερά και σύντομα ήρθε η αύξηση στις πωλήσεις και το μέγλωμα της νεαρής επιχείρησης. Η φήμη για την καλή ποιότητα σε λογικές τιμές τραβούσε όλο και περισσότερη πελατεία, που ερχόταν κι από πιο πέρα από τα όρια της πόλης. Έφερνε κόσμο από τη γύρω περιοχή κι από τα χωριά της επαρχίας. Ο Σωτήρης, μαθητής των πρώτων τάξεων του γυμνασίου τότε, θυμάται και πολλούς μαθητές που γνώριζαν το κατάστημα του αδερφού του κι ήταν και πελάτες. Πολλούς τους συναντούσε εκεί, όπου πήγαινε πολλά απογεύματα μετά το σχολείο και βοηθούσε τυλίγοντας πίσω από τον πάγκο παραγγελίες στο χαρτί. Για δυο-τρία συνεχή χρόνια ο Γιώργος κυριολεκτικά μονοπωλούσε ένα εξαιρετικό μπεζ-χακί βαμβακερό ύφασμα, με το οποίο έφτιαχνε καλοκαιρινά παντελόνια. Μ' αυτό το πανί, στο ένα και μόνο χρώμα, φτιάχτηκαν και πουλήθηκαν εκατοντάδες, αν όχι χιλιάδες, παντελόνια. Ήταν αυτό που τώρα λέγεται «τόινο,» τότε όμως έγινε γνωστό στην αγορά σαν «χακί Αμερικάνικο» κι ας εισαγόταν από την Ινδία! Το προμήθευε αποκλειστικά στον Γιώργο ένας Αρμένης υφασματέμπορος που στεγαζόταν κι αυτός στη Ρήγαινας μερικά μέτρα πιο πάνω.

Τις παραγγελίες των κοστουμιών και παντελονιών τις έκοβε προσωπικά ο Γιώργος κάτω στον χώρο του καταστήματος, εκεί όπου ο ίδιος ήταν κι ο μοναδικός πωλητής, αλλά και που πρόβαρε μπροστά σ' ένα καθρέφτη στους πελάτες του τα σακάκια, προτού τα προωθήσει για τέλειωμα. Επειδή εξυπηρετούσε, έβλεπε, άγγιζε, μετρούσε τον κάθε πελάτη κι άκουε προσωπικά τις απαιτήσεις του, είχε τη δυνατότητα - δεδομένης και της καλής τεχνικής του κατάρτισης - να κατευθύνει τα πράγματα προς μια τέλεια εφαρμογή και κατασκευή. Τα πουκάμισα κόβονταν από τη Γιαννούλλα και την Αθηνά στο εργαστήριο πίσω. Ο χώρος αυτός επικοινωνούσε με τον μπροστινό μέσω μιας μικρής πόρτας, που ανοίχτηκε για να ενώνει εργαστήριο με κατάστημα, δυο υποστατικά που ενοικιάζονταν από δυο διαφορετικούς ιδιοκτήτες. Τα παντελόνια και σακάκια φτιάχνονταν στα εργαστήρια του πρώτου και δεύτερου ορόφου, κάτω από την επίβλεψη δυο πρωτεργατών της σταθερά ανερχόμενης επιχείρησης, που μετέπειτα δικαιολογημένα θα θεωρούνταν και πρωτοπόροι ολόκληρης της βιομηχα-

νίας ένδυσης στην Κύπρο. Ήταν ο Αδάμος Πιερή κι ο Νεόφυτος Ξενοφώντος, ο γνωστός στους πολλούς Φυτής, οι άνθρωποι που έμελλε να επιβλέψουν την κατασκευή των αμέτρητων χιλιάδων παντελονιών, σακακιών και κοστουμιών, αυτών που φορέθηκαν όχι μόνο στην Κύπρο, αλλά και σε πάρα πολλές χώρες της Ευρώπης, Ασίας, Αφρικής και της Αμερικής ακόμα. Για σχεδόν μισό αιώνα υπηρέτησαν με ζήλο και αφοσίωση την Εταιρεία, με την προσφορά τους να αγγίζει κι ολόκληρη την βιομηχανία της ένδυσης. Μια πολύχρονη σταδιοδρομία στην διάρκεια της οποίας ειδίκευσαν κι επόπτευσαν εκατοντάδες ανδρώπους, κυρίως κοπέλες, που συνεργάστηκαν μαζί τους. Τα εργοστάσια Jet - αυτό το εμπορικό σήμα υιοθετήθηκε λίγο μετά - έγιναν τα «φυτώρια» που πρόσφεραν τα «δενδρύλλια» για να φυτευτεί και φουντώσει παγκύπρια το «δάσος» της μετά την Τούρκικη εισβολή μεγάλης βιομηχανίας. Έγιναν οι «σχολές,» που τροφοδότησαν με προσωπικό και ειδικευμένο αλλά και με βιομηχανική συνείδηση άλλες μονάδες, που σιγά-σιγά άρχισαν να εμφανίζονται στο νησί και που σε περιόδους δύσκολες πρόσφεραν απασχόληση σε χιλιάδες εκτοπισμένες γυναίκες.

Από πολύ μικροί μπήκαν στη δουλειά και μεγάλωσαν μαζί της ακόμα τρεις μετέπειτα συυλοβάτες των μεγάλων μονάδων παραγωγής της Εταιρείας «Γ. Καλλής (Βιομήχανοι) λτδ» αυτού του οργανισμού που ήταν η μετεξέλιξη του μικρού ραφτάδικου της οδού Ρήγαινας. Οι δυο νεαροί μαθητευόμενοι, αμούστακα παιδιά, που αρχικά εντάχθηκαν στο εργατικό δυναμικό των μικρών εργαστηρίων μέσα στην πόλη, ήταν ο Αντωνάκης Αποστόλου από τον Κόρνο, κι ο Γιώργος Σωτηρίου από τη Σια. Από την οικογένεια του Ζάχαρου ο Λούκας, ο ένας από τους τρεις γιους της Αννούς, δεκατετράχρονος, ακολούθησε τους δυο προηγούμενους νεαρούς το καλοκαίρι του 1962. Ο Αντρέας Ξέχειλος από την Κλήρου, κι αυτός νεαρός, προστέθηκε στην ομάδα, την ίδια περίπου περίοδο. Παράλληλα, αλλά κι αργότερα, προστέθηκαν κι άλλοι, έτοιμοι, φτασμένοι τεχνίτες, όπως ο Χριστόδουλος Δημητρίου από τον Άγιο Δομέτιο που έμεινε γνωστός με το παρατσούκλι Γιατρός κι ο Θεόδωρος Χάρπας με καταγωγή από το Μηλικούρι. Ο Σωτήρης Μιχαηλίδης, ο μάστορας ράφτης, κοντά στον οποίο ο Γιώργος έμαθε την τέχνη, έκλεισε το δικό του ραφτάδικο κι ήρθε κι αυτός να προστεθεί στο δυναμικό της πασίγνωστης πια βιοτεχνίας και να προσφέρει τις τεχνικές του γνώσεις στο σχεδιαστήριο.

Είναι σημαντικό και πρέπει ν' αναφερθεί πως στη μεγάλη και ραγδαία επιτυχία του Γιώργου Καλλή έπαιξαν τον ρόλο τους η ευχάριστη και δυνατή προσωπικότητα του ανθρώπου, η φιλική προσέγγιση, η ανάπτυξη σχέσεων. Η γενναιοδωρία του, τόσο προς τους πελάτες όσο και προς το προσωπικό της επιχείρησής του, ήταν ιδιαίτερη. Πάρα πολλοί έπαιρναν δωρεάν υπηρεσίες επιδιορθώσεων σε ρούχα που είχαν, προτού καν γίνουν πελάτες. Γνωρίζονταν, φίλευαν κι αρκετοί κατέληγαν στενοί φίλοι και κουμπάροι του. Όταν έκρινε πως έπρεπε να βοηθήσει κάποιον, δεν παρέλειπε να του παραχωρεί έκπτωση ανάλογη με την οικονομική του κατάσταση και τις προσωπικές του περιστάσεις. Ακόμη και βερσέ ή και εντελώς δωρεάν έντυνε ανθρώπους που είχαν ανάγκη. Δεκάδες είναι οι γάμοι στους οποίους μπήκε κουμπάρος - σε πάρα πολλούς πρώτος - και στη συνέχεια βάφτιζε και παιδιά αυτών των γάμων, σε διάφορες περιοχές του νη-



Ο Γιώργος Καλλής με τον Υπουργό Α. Αραούζο και τον Πρόεδρο του ΚΕΒΕ Μιχαλάκη Σαββίδη παρακολουθούν μια σύγχρονη τότε πρέσσα κογιμάτος.

σιού. Μερικές δεκάδες είναι και τα βαφτισιμιά του ανάμεσα στα παιδιά μελών του προσωπικού των δικών του εργαστηρίων, αλλά κι άλλων συνεργατών του στην αγορά. Πρωτοστατούσε στη διοργάνωση εκδρομών και πρόσφερε με δικά του έξοδα αναψυχή σε υπαλλήλους του, συνεργάτες, αλλά και σε πολλούς πελάτες, αναπτύσσοντας έτσι άριστες διαπροσωπικές σχέσεις, που δεν μπορούσαν να μην τον βοηθούν στην αύξηση του τζίρου και στο μεγάλωμα της δουλειάς του. Με τους φίλους και συνεργάτες αλλά και μ' όποιον συναστροφόταν ήταν πάντοτε πρόσχαρος, κουβαρντάς και στα φαγοπότια πρόθυμος να σερβίρει τους άλλους κι ο ίδιος να τρώει τελευταίος. Με τον τρόπο του σκλάβωνε και δικούς αλλά και ξένους. Πολλοί από τους στενούς του συνεργάτες εργάζονταν αγόγγυστα και με ευχαρίστηση, πέραν των κανονικών ωρών δουλειάς. Όλοι είχαν τάξει σαν σκοπό τους την επιτυχία και γρήγορη ανάπτυξη της επιχείρησης, που την ένιωθαν δική τους. Ήταν ευτυχείς και περήφανοι, που ανήκαν σ' εκείνη την ομάδα εργαζομένων, κι έδειχναν να διατιμούνται πως με τις προσπάθειές τους συνέβαλλαν στη γένεση ενός νέου τομέα της Κυπριακής οικονομίας.

Τα πρώτα χρόνια κύλησαν με επικέντρωση στις παραγγελίες με μέτρα. Μέρα με τη μέρα όμως διαπιστωνόταν η ανάγκη για είσοδο στην αγορά του ετοιμού. Η ιδέα της κατασκευής έτοιμων ρούκων έπρεπε να μπει σ' εφαρμογή, να δοκι-



Ο Γιώργος Καλλής με δημοσιογράφους. Επιδεικνύεται αυτόματη μηχανή τοποθέτησης τσεπών σε πουκάμισα.

μαστεί στην πράξη. Έτσι μόνο θα αποδεικνυόταν η βιωσιμότητά της. Χρειαζόταν όμως τόλμη, αποφασιστικότητα αλλά και κεφάλαια που έπρεπε να δεσμευτούν σε αποθέματα που θα στοιβάζονταν, για να περιμένουν πελάτες να τα εμπιστευτούν και να τ' αγοράσουν. Ήταν ιδιαίτερα δύσκολο ένα τέτοιο εγχείρημα λόγω της δυνατής προκατάληψης που τότε υπήρχε έναντι των έτοιμων ειδών ρουχισμού, που φτιάχνονταν στον τόπο. Κατ' εξοχήν εκπρόσωποι αυτού του είδους δουλειάς ήταν τα καταστήματα της οδού Αραστά, στο κέντρο της Λευκωσίας. Οι εμπορευόμενοι εκεί ήταν Έλληνες, Τούρκοι και πολλοί Αρμένιοι. Εκτός από έτοιμα ρούχα υπήρχαν και καταστήματα παπουτσιών. Τα είδη τους ήταν φτιαγμένα από φτηνά υλικά, η δε κατασκευή τους φτωχική, χωρίς καλή εφαρμογή και καθόλου επιμελημένο φινιρίσμα. Τα ρούχα αυτά ήταν μάλλον χρηστικά, προορισμένα να προσφέρουν μόνον κάλυψη της γύμνιας εκείνων που τ' αγόραζαν, οι δε τιμές τους πολύ χαμηλές, ανάλογες με το επίπεδο της ποιότητας που εκπροσωπούσαν. Ήταν όμως η διέξοδος της φτωχολογιάς, της αγροτιάς, των ανδρώπων με πολυμελείς οικογένειες, των οποίων τα εισοδήματα μετά δυσκολίας αρκούσαν για τις βασικές τους ανάγκες. Εκείνοι που τα οικονομικά τους το

επέτρεπαν, κατάφευγαν στα ραφτάδικα, όπως ήταν στο ξεκίνημά του, αυτό στην οδό Ρήγαινας. Με την εξέλιξη όμως, κάποια έτοιμα είδη, όπως πουκάμισα, άρχισαν να εισάγονται κυρίως από τη Βρετανία, για να τ' αγοράζουν οι πλουσιότεροι που ήθελαν κάτι το ξεχωριστό, το εμφανώς ανώτερο ποιοτικά και που παράλληλα ικανοποιούσε και τη ματαιοδοξία τους.

Τα δεδομένα ήταν εκεί: Η αγορά χρειαζόταν έτοιμα ρούχα αλλά σε καλή ποιότητα και σε τιμές που να μην τρομάζουν τον κόσμο με τα χαμηλά εισοδήματα. Εκεί όμως βρισκόταν κι η δικαιολογημένη προκατάληψη. Το μέχρι τότε έτοιμο Κυπριακό ρούχο δύσκολα μπορούσε η νέα γενιά να το εμπιστευτεί. Η δυσπιστία του κόσμου οφειλόταν, εκτός άλλων, και στο ότι ο μέσος Κύπριος αρνιόταν να εκτιμήσει τις δεξιότητες των συμπατριωτών του. Η ξеноμανία πήρε πάρα πολλά χρόνια, όχι για να εξαφανιστεί αλλά να μειωθεί στο επίπεδο που τη βρίσκεις ακόμη και σήμερα σ' όλες τις χώρες, ακόμη και στις πιο ανεπτυγμένες.

Η προσοχή του Γιώργου στράφηκε προς την κατασκευή ετοιμών ανδρικών ενδυμάτων, με στόχο την συν τω χρόνω υποκατάσταση των εισαγομένων. Είχε εκτιμήσει και είχε πλήρη συναίσθηση των αντιξοοτήτων που θα αντιμετώπιζε, ήταν όμως αποφασισμένος για δυο κυρίως λόγους: πρώτον γιατί είχε αντιληφθεί ότι μόνο με τη μαζική παραγωγή θα ήταν δυνατό να μειώσει το κόστος των προϊόντων του και να τα κάνει προσιτά στους πολλούς και δεύτερο γιατί είχε τάξει πως δε θα έμενε σε όλη του τη ζωή ένας συνηθισμένος ράφτης. Ο Γιώργος Κοντολαίμης, νεανικός του φίλος, ανέφερε κάποτε στον Σωτήρη πως ο ίδιος υπήρξε μάρτυρας αυτού του οραματισμού του Γιώργου. Βρισκόντουσαν έξω μαζί όταν κάποια στιγμή συζητώντας του είπε: «ραφτάδες, Γιώργο μου, υπάρχουν πολλοί κι εγώ δε θα ήθελα να είμαι ένας μέσα στους πολλούς. Την τέχνη την έχω μάθει και τώρα θα τη στρέψω προς διαφορετική κατεύθυνση απ' αυτή που τη στρέφουν άλλοι συνάδερφοί μου».

Η στροφή προς τη μαζική παραγωγή σήμαινε πως παράλληλα θα έπρεπε να διευρυνθεί και το δίκτυο πωλήσεων. Δεν ήταν δυνατό οι μεγαλύτερες ποσότητες να μπορούσαν να διατεθούν μέσω του μοναδικού καταστήματος στην οδό Ρήγαινας. Έπρεπε να προσεγγιστούν εμπορευόμενοι στη Λευκωσία, που θα εμπιστεύονταν την ποιότητά της και θα διέβλεπαν την ύπαρξη οφέλους σε μια συνεργασία με αυτή την πρωτοποριακή για την εποχή βιοτεχνία. Στη βάση αυτής της λογικής άρχισαν οι βολιδοσκοπήσεις διαφόρων καταστηματαρχών που πωλούσαν έτοιμα ρούχα. Κάποιοι έφερναν τέτοια είδη από το εξωτερικό, σχεδόν κατά αποκλειστικότητα από τη Βρετανία, λόγω κυρίως του ευνοϊκού Κοινοπολιτειακού δασμολογίου. Πρέπει όμως να σημειωθεί πως κάποιοι από αυτούς είχαν ήδη αισθανθεί την ύπαρξη στην αγορά της πόλης της μικρής αλλά ανταγωνιστικής επχείρησης. Πρόσεχαν την πρόοδο και τις επιδόσεις της, αφού άκουαν και τα σχόλια των πολλών ευχαριστημένων πελατών της. Η έναρξη συνεργασίας με άλλα καταστήματα στη Λευκωσία δεν άργησε να έρθει γιατί στο τέλος φάνηκε πως κάτι τέτοιο ήταν αμοιβαία επιθυμητό. Από την πλευρά του ο Γιώργος επεδίωκε να βρει και να πείσει πελάτες να αγοράζουν χονδρικώς τα προϊόντα του, αλλά φάνηκε πως από την άλλη υπήρχαν και άνθρωποι που εκτι-



Ο Γιώργος Καλλής με δημοσιογράφους. Επιδεικνύεται σύγχρονο αυτόματο σιδερωτήριο πουκαμίσων.

μώντας τη δουλειά του δεν χρειαζόταν να πειστούν για να συνεργαστούν μαζί του.

Τα καταστήματα ειδών ένδυσης εκείνη την εποχή, εκτός του ότι δεν ήταν πολλά, δεν ήταν ούτε και μεγάλα. Αρκετά ήταν μικρομάγαζα που περιγράφονταν σαν «Είδη Νεωτερισμού» και πολλά συνδυάζονταν με προσφορά και κάποιων υπηρεσιών. Για παράδειγμα σε κουρεία και σε λουστράδικα μπορούσε κάποιος να βρει πουκάμισα, γραβάτες, κάλτσες, μαντηλάκια και αντρικά καλλυντικά. Υπήρχαν και τα μεγάλα και πιο εξειδικευμένα καταστήματα, που όμως δεν είχαν τις φαντασμαγορικές βιτρίνες, τους ακριβούς εξοπλισμούς και τον πλούσιο φωτισμό που ξέρουμε σήμερα.