

BIG STORY

/// Νίκος Παππάς ESE Profilo



Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΠΟΥ ΚΑΘΙΕΡΩΣΕ ΤΟΝ ΕΣΠΡΕΣΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο ανήσυχος νεαρός από τα Τρίκαλα, που από δάσκαλος έγινε μπαριστας, δημιούργησε δεσμό ζωής με το θρυλικό «Da Caro» και σήμερα είναι πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος εισαγωγικής εταιρείας καφέ και αποκλειστικός συνεργάτης της περιφημής ιταλικής φίρμας Portioli

Μερικά πράγματα τελικά είναι θέμα προδιαγεγραμμένης πορείας. Αυτό που οι Ανατολίτες αναφέρουν ως κισμέτ. Ο κ. Νίκος Παππάς, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της μεγάλης εισαγωγικής εταιρείας καφέ ESE Profilo, που αποτελεί αποκλειστικό συνεργάτη της περιφημής ιταλικής φίρμας Portioli, ήταν γραφτό να ασχοληθεί με αυτό που εξαρχής ξεκίνησε να κάνει οικογενειακά και όχι με αυτό που σπούδασε: τον καφέ. Μικρό παιδί ακόμα, στην πόλη όπου γεννήθηκε, τα Τρίκαλα, δου-

ΛΕΥΕΙ μαζί με τον πατέρα του στο μικρό παραδοσιακό καφεζευγέτιο που διατηρεί η οικογένεια. Ο ίδιος, όπως και πολλά παιδιά της εποχής του, ονειρεύεται να γίνει αεροπόρος. Τα όνειρα εξάλλου των παιδιών Εσπερινού τα επιτρέπει και φτάνουν μέχρι και τους ουρανοί. Καθώς όμως από πολύ μικρός είναι ανήσυχος πνεύμα, δεν μπορεί να συμβιβαστεί με τη στρατιωτική πειθαρχία. Θέλει να κερδίσει αμέσως τη ζωή του. Να γίνει ανεξάρτητος. Κάπως έτσι, ένα βήμα τη δική του δουλειά, εξελίσσοντας εκείνη του πατέρα του, «Δημιούργησα το δικό μου καφέ, μια μοντέρνα για την ακρίβεια καφετέρια, η οποία ήρθε να συνεχίσει το παλιό καφεζευγέτιο της οικογένειάς μας», θυμάται ο κ. Παππάς. Το καφέ κάνει καταπιεστική πορεία και είναι απόλυτα κερδοφόρο. Σύμφωνα όμως, και όντας πάντα ανήσυχος, κατανοεί πως πρέπει να αποσώσει για να πάει τη ζωή του παραπέρα. «Εβλεπα όλους τους στενούς μου φίλους να πηγαίνουν για σπουδές. Να σπάσουν τα σύνορα των Τρικάλων και να επιδιώκουν ένα καλύτερο μέλλον. Εγώ, λόγω του καφέ, είχα οικονομική άνεση, όμως γρήγορα κατάλαβα πως έπρεπε να προχωρήσω. Να φύγω από τα στενά όρια της μικρής μας πόλης. Και έτσι έκανα», λέει. Έτσι, ενώ μπαίνει η δεκαετία του '80 φεύγει για τη Γιοουγκοσλαβία όπου θα σπουδάσει Παιδαγωγικά. Η εμπειρία του στο Βελιγράδι είναι σημαντική, καθώς για να βγάλει τα προς το ζην ασχολείται με το εμπόριο κόνοντας business ακόμα και με Αραβες. Από τα πιο αστεία μάλιστα περιστασιακά της εκεί ζωής του ήταν η ίδρυση φοιτητικής φιλελεύθερης νεολαίας για πρώτη φορά στην κομμουνιστική χώρα του Τίτο, παρότι με Έλληνες φίλους του.

Δάσκαλε που δίδασκες...

Ο ίδιος ανδρόνεται και κατόπιν πηγαίνει στο Μαράδολειο. Μια καριέρα εκπαιδευτικού ανοίγεται μπροστά του, μακριά από την αγορά και κοντά στα παιδιά. Ο ίδιος αντέχει μόλις τρία χρόνια ως δάσκαλος. «Πραγματικά, έκανα. Αυτό το επάγγελμα δεν μου πήγαινε. Γι' αυτόν τον λόγο και επειδή δεν μπορούσα να γυρίσω στο σπίτι στις δύο το μεσημέρι όπως όλοι οι δάσκαλοι, ξεκίνησα να δουλεύω τα βράδια σε καφετέριες ως μπαριστας. Για ένα περίεργο λόγο πάντοτε γυρνούσα στον καφέ. Σαν από ένστικτο», αναφέρει. Δουλεύει ως «καφετζής», όπως λέει περιπαικτικά, στο «Νέον» στην Ομόνοια, στο θρυλικό «Παζάνο» στην Κυψέλη και μετά στο «Da Caro», το λίκνο του ελληνικού καφέ, με τις συχνά όμοιες ελιτιστικές συμπεριφορές. Στον ελεύθερο χρόνο του φροντίζει τα κτήματά του στα Τρίκαλα, ασχολία που του αρέσει ακόμα και σήμερα, καθώς διαθέτει δύο στρέμματα καλαμπόκι. Σύμφωνα παίρνει μια δίσκολη κατ' άλλους, εύκολη όμως για τον ίδιο απόφαση. Αναλαμβάνει ρόλο στις πωλήσεις καφέ, και μάλιστα στην κορυφαία εταιρεία της τότε εποχής, την Lilly του κ. Πάνω Ιωαννίδη. Του ανθρώπου που στη συνέχεια γίνεται ο σκληρότερος ανταγωνιστής του, ο οποίος κρατάει μέχρι και σήμερα και η οποία έχει διαρκώς σε εγρήγορση τους δύο ομίλους. Ο κ. Παππάς οργάνει όλη την Ελλάδα «τινάχνοντας την μπάνα των πωλήσεων στον αέρα» και βοηθώντας καιρια τον τότε ερζοδότου. Το σαράκι όμως που δεν τον άφησε ποσο συνεχίζει να τον τρώει. «Ξίριτε, βρήκα τι είναι. Ηθελω λοιπόν να δοκιμάσω τις δυνάμεις μου στις επιχειρήσεις και να μη μείνω απλώς ένας παλιός καλός πωλητής», θυμάται. Και έτσι έγινε. Αφού το πρόβλημα αφεντικό του δεν θέλει να συνεταιριστεί μαζί του, αποφασίζει να κάνει τη δική του προσπάθεια.

Η ώρα του εσπρέσο

«Ο καφέ Portioli επιλέχθηκε και εισήχθη στην Ελλάδα το 1992 από τον κ. Σταθή Χριστοδουλόπουλο, ιδιοκτήτη του «Da Caro» στο Κολωνάκι, αποκλειστικά και μόνο για τη δική του επιχείρηση», αναφέρει ο κ. Παππάς. Η επιλογή αυτή αποδεικνύεται άριστη, καθώς το προϊόν αποδίδει σημαντικά. Κάπο από αυτές τις



Ο κ. ΝΙΚΟΣ Παππάς βραβεύεται από τον κ. Μορένο Πορτιόλι ως ο καλύτερος συνεργαζόμενος επιχειρηματίας της ιταλικής φίρμας σε όλο τον πλανήτη, ανάμεσα σε 132 αντιπροσώπους



ΕΚΘΡΟΝΟΓΡΑΦΗΣ: ΜΑΚΗΣ ΑΝΔΡΙΑΔΗΣ

αυθίκες, γεννιέται και η ιδέα της εισαγωγής του Portioli για μια πιο ευρεία γκάμα καταναλωτών. Έτσι, το 1996 ο Νίκος Παππάς, βλέποντας αυτή την τάση, ιδρύει την

εταιρεία του ESE Profilo με αποκλειστικό αντικείμενο την εισαγωγή και εμπορία του εσπρέσο Portioli και των λοιπών συναφών προϊόντων, καθώς και των μηχανών καφέ Gime που ανήκουν στον όμιλο. Με μεγάλο ρίσκο τότε παίρνει μια σημαντική απόφαση. Δεν τοποθετεί το εσπρέσο όπου του τον ζητούν και ρίχνει πόρτα σε καφετέριες β' κατηγορίας, φέρνοντας ή καταστήματα εστιασίου, που αν και τον παρακαλούν να βάλουν τον νέο καφέ, εκείνος τους το αρνείται. «Δεν είμαι σνεμπ. Οπότε κατανόησα πως ο εσπρέσο είναι ένας καφές ποιότητας και το μαρκετινγκ χρειάζομαι άλλη προσέγγιση. Δεν μας ενδιέφερε η μαζική πώληση και αυτή η στρατηγική απόφαση». Δεν γυρνάει ο κ. Παππάς. Σε μια προετοιμητή προσπάθεια ο ίδιος, με ένα βαλιτσάκι στο χέρι, γίνεται από πωλητής και κουβερτάς κερδοφόρος μέχρι γραμματέας του εαυτού του. «Κυκλοφορούσα με ένα παλιό Golf. Ακόμα θυμάμαι τον Βλάση Σταθωκόπουλο να με φωνάζει "μάτρη φρεσκολογιά", λέει γελάοντας. Από πωλήσεις 8 τόνων καφέ τα πρώτα χρόνια σύντομα η εταιρεία Εσπερτέ τους 550, και από έναν υπάλληλο, μόνο τον κ. Παππά, οι εργαζόμενοι φτάνουν τους 50!

Το πιο σημαντικό όμως είναι πως ο καφές εσπρέσο, που ήταν άγνωστος στο ευρύ ελληνικό κοινό, ξαφνικά γίνεται γνωστός σε όλη τη χώρα. «Είναι αλήθεια πως η Portioli παγκοσμίως είναι η μαμά εταιρεία αυτού του είδους καφέ. Με τη συγκεκριμένη εταιρεία και την οικογένεια Πορτιόλι διατηρώ πλέον σχέση ζωής. Αισιόδοξα τιμωρώ τους προέδρους κ. Μορένο Πορτιόλι με εμπιστεύτηκε από την αρχή της επαγγελματικής μου πορείας. Κρινόμενος εκ του μέχρι σήμερα αποτελέσματος, πιστεύω πως είχε δει σε μένα μια δυναμική που ταίριαζε με το δικό του όραμα. Και το λέω αυτό γιατί μαρμαζώσατε χρόνια τώρα ένα κοινό όραμα: την αναγνώριση της αξίας και της ποιότητας ενός τελειού εσπρέσο. Υπάρχει συνέπεια και συνοχή σε αυτή τη συνεργασία, την οποία τιμούμε αμφοτέρωθεν. Είμαι απόλυτα πεπεισμένος, και μπορώ να σας διαβεβαιώσω γι' αυτό, πως θα συνεχίσουμε αυτή τη συνεργασία και με τις επόμενες γενιές του σίκου, τους διεκδικητές της φημισμένης του σήματος, τον κ. Ματτά Πορτιόλι και την κερδιστή Σάρα Πορτιόλι, η οποία είναι ήδη μέσα στην παραγωγική διαδικασία», λέει ο Έλληνας επιχειρηματίας.

Κορυφαίος σε όλο τον πλανήτη

Αυτή η σχέση όμως είναι και η πρώτη στην επαγγελματική πορεία του κ. Παππά, στην οποία ο ίδιος βρίσκει επιτέλους ένα λιμάνι μετά από μια μακρά πορεία αναζητήσεων. Δεν είναι τυχαίο πως έχει βραβεωθεί ως ο καλύτερος συνεργαζόμενος επιχειρηματίας της ιταλικής φίρμας σε όλο τον πλανήτη, ανάμεσα σε 132 αντιπροσώπους. Η εταιρεία του καταφέρνει να επεκταθεί με υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη, να αγοράσει στόλο φορτηγών, να διατηρεί επτά αποθήκες, ενώ σύντομα θα ολοκληρωθεί μετεγκατάσταση στα Παύλα Νερά. Η ταλική οικογένεια δίνει την ευθύνη και τον αγώνα των Βαλκανίων στον Έλληνα επιχειρηματία, καθώς και αυτές της Τουρκίας και της Κύπρου. «Όλα αυτά έχουν γίνει από τη μεριά μας δικές δανεισιμότητες, πωλώνοντας προϊόντα 700 μεγάλα καφέ της χώρας, με 44 αντιπροσώπους και σε ένα σύνολο σημείων πωλήσεων που αγγίζει τα 2.400. Και αυτά σε έναν κλάδο όπως είναι αυτός του καφέ όπου ανταγωνισμός είναι πολύ μεγάλος», αναφέρει ο κ. Παππάς. Τα τελευταία χρόνια η ESE Profilo αντιπροσωπεύει αποκλειστικά για την Ελλάδα και τον όμιλο Oasis με πρόνοια σοκολάτας, τσαγιού, μπισκότων, ορισμένων κ.λπ., η οποία έχει έδρα τη Βενετία. Το πιο ενδιαφέρον είναι πως η κριση δεν άφησε κανένα σημάδι στην εταιρεία του κ. Παππά, καθώς οι Έλληνες φροντίζουν να εξακολουθούν να θεωρούν τον καφέ μια καλή και φημισμένη διασκέδαση από την οποία δεν εκδιώχθη η δαπάνη. «Ο καφές εσπρέσο έχει γίνει μέρος της ελληνικής κουλτούρας εδώ και πολύ καιρό», λέει ο Έλληνας businessman. Και έτσι φροντίζουν να είναι για μια εταιρεία που αυξάνει ετήσιους τις πωλήσεις της κατά 8% και δείχνει να ανταγωνίζεται στα ίσα παρμένοντες στην πρώτη γραμμή ενός δύσκολου κλάδου.

www.portioli.it

8%
αυξάνει κάθε χρόνο τις πωλήσεις της η ESE Profilo

700
μεγάλα καφέ της χώρας προμηθεύει η εταιρεία

2.400
τα σημεία πωλήσεων των προϊόντων της σε όλη τη χώρα

Portioli Style



Ο κ. ΝΙΚΟΣ Παππάς βραβεύεται από τον κ. Μορένο Πορτιόλι ως ο καλύτερος συνεργαζόμενος επιχειρηματίας της ιταλικής φίρμας σε όλο τον πλανήτη, ανάμεσα σε 132 αντιπροσώπους