

Οι «bikini kings» της Βραζιλίας μιλούν ελληνικά

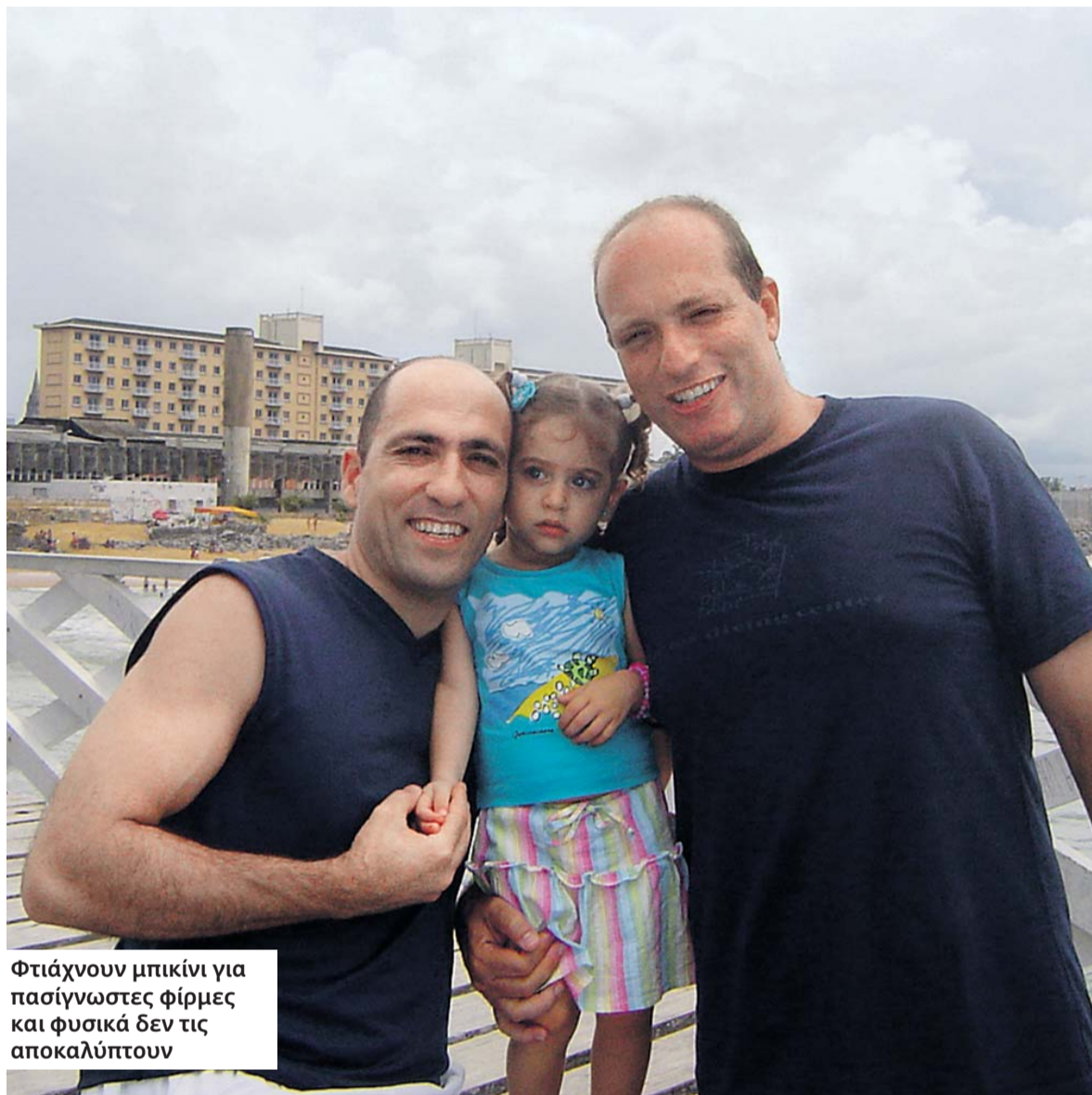
ΜΕ ΕΔΡΑ ΤΟ ΣΑΟ ΠΑΟΛΟ Η ΜΑΡ ΕΓΕΥ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Πώς η τυχαία γνωριμία του Θ. Παναγίδη και του Ν. Κατσόρχη έδωσε «φτερά» σε μια φαντασίωση

Του Νίκου Παπαϊωάννου

Τι πιθανότητες έχει να συναντηθεί ένας Κύπριος μ' έναν Έλληνα σε πόλη της Βραζιλίας, που αριθμεί 13.000.000 κατοίκους; Όσες για να πιάσει κανείς τον πρώτο αριθμό του πρωτοχρονιάτικου λαχείου. Γι' αυτό ο Θαλής Παναγίδης (Κύπριος) και ο Νικόλας Κατσόρχης («Ελλαδίτης»), όταν αντάμωσαν τυχαία στο Σάο Πάολο το 2002, κατάλαβαν ότι θα έφτιαχναν κάτι μεγάλο. Εξι χρόνια μετά, η εταιρία Mar Egeu (Mar Εζέου, που σημαίνει Αιγαίο Πέλαγος) που έστησαν τότε είναι ο μεγαλύτερος ανεξάρτητος διανομέας βραζιλιάνικων μπικίνι στον κόσμο.

Με τζίρο που αναμένεται να ξεπεράσει τα 7.000.000 δολάρια το τρέχον έτος, η Mar Egeu εξάγει μπικίνι σε 43 χώρες. Οι εξαγωγές καλύπτουν πάνω από το 70% της παραγωγής. Το αξιοσημείωτο; Όλες οι παραγγελίες γίνονται online (www.brazilian-bikinis.net). Η Mar Egeu, μάλιστα, φτιάχνει μπικίνι για πασίγνωστες φірμες. «Δεν πρόκειται φυσικά να σ' τις αποκαλύ-



Φτιάχνουν μπικίνι για πασίγνωστες φірμες και φυσικά δεν τις αποκαλύπτουν

ψω», λέει στον ET.K σε άπταιστα ελληνικά, στην άλλη άκρη του Skype, ο Θαλής. Στα 42 του, μας εξομολογείται ότι έδωσε σάρκα και οστά στη μεγαλύτερη «επαγγελματική» του φαντασίωση: «Ηθελα να δουλεύω για τον εαυτό μου. Να φτιάξω το γραφείο μέσα στο σπίτι μου, για να είμαι πάνω στην παραλία και να χρησιμοποιήσω τις γνώσεις μου γύρω από το Ιντερνετ και το διεθνές εμπόριο».

Γεννημένος στις ΗΠΑ, μεγαλωμένος στην Κύπρο και σπουδασμένος στην Αμερική (Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Ball State University), ο Παναγίδης επισκέφθηκε ένα ξάδερφό του στη Φορταλέζα της Βραζιλίας το 1998: «Και δεν γύρισα ποτέ πίσω. Δημιουργήσαμε την Inova Technologies, που παρείχε ηλεκτρονικές υπηρεσίες, συνδεσιμότητες, e-mails και web hosting. Αρχικά σχεδίαζα να μείνω

εκεί για δύο εβδομάδες. Ομως, μου άρεσε ο τρόπος ζωής.

Η αρχή της ανάπτυξης

Η εταιρία άρχισε να αναπτύσσεται. Το 2000 αποφασίσαμε να αφήσουμε την όμορφη παραλία της Φορταλέζα και να μετακομίσουμε στο Σάο Πάολο». Ανήσυχο μυαλό, αναζητούσε κάτι διαφορετικό: «Αναρωτήθηκα: Για ποια πράγματα φημίζεται η Βραζιλία; Για το ποδόσφαιρο, τον καφέ, το Καρναβάλι και τα μπικίνι. Ηθελα ένα προϊόν με ζήτηση κι ευκολία στην εξαγωγή του. Από την άποψη ότι έπρεπε να είναι μικρό κι ελαφρύ. Έτσι κατέληξα στα μπικίνι». Προχώρησε σε έρευνα αγοράς. Εφτιαξε μία λίστα με βιοτεχνίες μπικίνι στο Σάο Πάολο. Υπολόγιζε ότι το ψάξιμο για τον κατάλληλο προμηθευτή θα κρατούσε δύο εβδομάδες. Διαψεύστηκε. Την πρώτη

7.000

ΧΙΛΙΑΔΕΣ δολάρια και πλέον θα είναι ο τζίρος της εταιρίας το 2008

μέρα, έπεσε πάνω στη βιοτεχνία του γεννημένου στη Βραζιλία από Έλληνες γονείς (ο πατέρας του κατάγεται από τη Μάνη και η μητέρα του από την Καλαμάτα) Νικόλα. Αρχισαν να μιλούν στα ελληνικά. Ο Παναγίδης δεν χρειάστηκε να επισκεφθεί άλλη βιοτεχνία. Πήρε 10 δείγματα μπικίνι και τα έβαλε προς πώληση στο eBay: «Για να δω τι ζήτηση είχαν. Εκείνο το βράδυ ονειρεύτηκα στον ύπνο μου ότι τα πούλησα όλα. Όταν ξύπνησα

η τηλεόραση στο δωμάτιό μου έπαιζε CNN. Είχε θέμα με την ιστορία μιας γυναίκας που πουλούσε εσώρουχα για ευτραφείς κυρίες, μέσω του Ιντερνετ, με έδρα μία φάρμα στη Ν. Αγγλία. Για να καλύψει τις οικονομικές ζημιές της φάρμας της από τη νόσο των τρελών αγελάδων. Τότε είπα πως αν εκείνη μπορεί να πουλάει εσώρουχα από τη φάρμα, εγώ μπορώ να κάνω το ίδιο με μπικίνι από την παραλία».

Ο -κατά τρία χρόνια μεγαλύτερος του- Νικόλας, όπως λέει τηλεφωνικώς στον ET.K, κληρονόμησε τη βιοτεχνία από τον πατέρα του: «Σπούδασα Οικονομικά και ήμουν οικονομικός διευθυντής σε αντιπροσωπίες αυτοκινήτων. Πρώτα στη Σιτροέν και μετά στην Τζάγκουαρ. Όταν πέθανε ο πατέρας μου, αποφάσισα να αναλάβω την οικογενειακή επιχείρηση με τα μπικίνι». Φέρνει στο μυαλό του τη συνάντησή με τον Παναγίδη: «Δέσαμε» αμέσως. Ήταν σαν να γνωριζόμασταν χρόνια. Επαιξε μεγάλο ρόλο το ότι μιλάμε και οι δύο ελληνικά, αλλά και το ότι πείστηκα αμέσως από το όραμα του Θαλή». Όταν η εταιρία αναπτυσσόταν ταχύτατα (έκαναν απόσβεση εξόδων το πρώτο τετράμηνο), αποφάσισαν να διατηρήσουν τον οικογενειακό της χαρακτήρα. Παρ' ότι απασχολεί μόλις 12 υπαλλήλους, ο συνολικός ρυθμός ανάπτυξης της Mar Egeu άγγιξε το 110%. Η δυνατότητα παραγωγής φτάνει τις 20.000 μπικίνι μηνιαίως.

» Οι εξαγωγές καλύπτουν πάνω από το 70% της παραγωγής και όλες οι παραγγελίες γίνονται online

Ο ενθουσιώδης Παναγίδης, η χάρη του οποίου έφτασε στην ιστοσελίδα Yahoo! και το αμερικανικό οικονομικό περιοδικό «Inc.», θεωρεί ότι το μοντέλο διαχείρισης της εταιρίας ταυτίζεται με τις ανάγκες της νέας οικονομικής εποχής: «Οι μικρές και ανεξάρτητες εταιρίες είναι πιο ευέλικτες. Σε αυτό το μοντέλο θα πάμε την ερχόμενη δεκαετία. Οι σχέσεις με τους πελάτες πρέπει να είναι πιο προσωπικές και άμεσες. Αφησα το Σάο Πάολο και ξαναγύρισα στη Φορταλέζα. Δουλεύω στο σπίτι μου και πολλές φορές κλαίει ή φωνάζει η κόρη μου όταν μιλάω στο τηλέφωνο. Ο κόσμος έρχεται πιο κοντά όταν ξέρει ότι η επιχείρηση είναι οικογενειακή. Υπάρχει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη. Η εμπειρία με δίδαξε ότι οι καλές

σχέσεις με τον πελάτη μπορούν να ξεπεράσουν τις όποιες οικονομικές διαφορές». Τη μερίδα του λέοντος στις εξαγωγές κατέχουν οι ΗΠΑ. Όπως περιέργως στην Ελλάδα αντιστοιχούν ελάχιστες. «Ελπίζω τα αδέρφια μου οι Έλληνες να εμπιστευτούν τα μπικίνι μας», λέει χαμογελώντας ο Παναγίδης πριν μας αποχαιρετήσει για την πρώτη βουτιά της μέρας στην παραλία της Φορταλέζα...



npapaioannou@e-tipos.com

» ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Γεννήθηκε 1966
Τόπος ΗΠΑ
Κατοικεί Σάο Πάολο Βραζιλίας
Όνομα Θαλής Παναγίδης

- ΣΠΟΥΔΑΣΕ Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Ball State University στις ΗΠΑ.
- ΤΟ 1998 βρέθηκε στη Φορταλέζα της Βραζιλίας, όπου μαζί μ' έναν ξάδερφό του δημιούργησαν την εταιρία Inova Technologies.
- ΤΟ 2000 μετακομίζει στο Σάο Πάολο και δύο χρόνια αργότερα συναντά τον Νικόλα Κατσόρχη.

Γεννήθηκε 1963
Τόπος Ελλάδα
Κατοικεί Σάο Πάολο Βραζιλίας
Όνομα Νικόλας Κατσόρχης

- ΣΠΟΥΔΑΣΕ οικονομικά και ήταν οικονομικός διευθυντής αρχικά στη Citroen και μετά στην Jaguar.
- ΟΤΑΝ ΠΕΘΑΝΕ ο πατέρας του, ανέλαβε την οικογενειακή βιοτεχνία με τα μπικίνι.

Τα tips της επιτυχίας του Θαλή Παναγίδη

- Να έχετε πάθος. Καταπιστείτε με ό,τι αγαπάτε.
- Να είστε έτοιμοι να ρισκάρετε. Πρώτα, όμως, να έχετε μελετήσει καλά το ρίσκο.
- Αν νιώθετε στη δουλειά τη ρουτίνα της κανονικής δουλειάς, τότε βρίσκεστε σε λάθος μέρος και είναι καλύτερο για εσάς να φύγετε από εκεί.
- Η ζωή είναι πολύ μικρή για να κάνετε πράγματα τα οποία δεν απολαμβάνετε.
- Συγκέντρωση. Συγκέντρωση. Συγκέντρωση. Να σας αναγνωρίζουν για κάτι που κάνετε

- πολύ καλά και όχι για πολλά πράγματα αλλά μέτρια.
- Το πλάνο δράσης και οι στόχοι είναι απαραίτητα για να πάτε μπροστά στον κόσμο των επιχειρήσεων.
- Στις μπίζνες, το μεγαλύτερο ρόλο παίζουν οι ανθρώπινες σχέσεις. Το υψηλό κοινωνικό IQ είναι το ίδιο σημαντικό, αν όχι σημαντικότερο, από το επιχειρηματικό δαιμόνιο.
- Ξεχωρίστε από το σωρό. Το καλό δεν είναι αρκετό. Το πολύ καλό είναι μέτριο.
- Παρουσιάστε το καλύτερο

- δυνατόν προϊόν και υποστηρίξτε το φανατικά.
- Κάντε τον κάθε σας πελάτη να νιώθει ότι είναι το επίκεντρο της Γης.
- Συγκεντρώστε σε μία λίστα τα ενδιαφέροντά σας και σκεφτείτε τι επιχειρηματικό άνοιγμα θα μπορούσατε να κάνετε πάνω σε αυτά.
- Μην το βάζετε εύκολα κάτω. Να είστε υπομονετικοί. Μερικές φορές τα αποτελέσματα αργούν να φανούν.
- Να μη φοβάστε την αποτυχία.