

# Νίκος Καραγιάννης: Η ελληνική καρδιά πίσω από ένα άφταστο ρεκόρ πωλήσεων

## Η γνωριμία

**Μ**ε τον Νίκο Καραγιάννη συναντηθήκαμε πρώτη φορά πριν από ένα περίπου χρόνο όταν είχαμε πάει με ένα συνάδελφο από την εφημερίδα να αγοράσουμε ένα αυτοκίνητο από την αντιπροσωπία της Honda την οποία διευθύνει στο Χόουμπους. Οι πωλητές αυτοκινήτων, όπως οι ασφαλιστές δεν είναι συνήθως ιδιαίτερα δημοφιλείς. Τους χρειαζόμαστε για να κάνουμε τη δουλειά μας αλλά δεν θέλουμε να μας ζαλίσουν με αναλύσεις για τα πλεονεκτήματα του προϊόντος που προσφέρουν. Από την πρώτη στιγμή καταλάβαμε ότι η περίπτωση του Νίκου δεν ήταν η συνηθισμένη. Αφού διαλέξαμε αυτοκίνητο με τη βοήθεια ενός νεαρού εργαζόμενου στην επιχείρηση που μας παρουσίασε με μεγάλη υπομονή μια σειρά από επιλογές, ένας άλλος εργαζόμενος μας οδήγησε σε πλησίον καφέ όπου θα περιμέναμε μέχρι να γίνει ο τελικός έλεγχος και η τακτοποίηση των σχετικών εγγράφων. Ήσαμε καφέ και φάγαμε μεσημεριανό περιμένοντας να μας ειδοποιήσουν για την παραλαβή του αυτοκινήτου. Η πρώτη έκπληξη ήρθε στο ταμείο όταν λίγο αργότερα πήγαμε να πληρώσουμε. «Το φαγητό και οι καφέδες σας είναι κερασμένα από το Νίκο», μας είπε η ταμίας. Εξώ μας περίμενε ξανά ο ίδιος υπάλληλος που μας είχε πάει στο καφέ και μας μετέφερε πίσω στην αντιπροσωπεία για να παραλάβουμε το αυτοκίνητο. Κοιταχτήκαμε παραξενεμένοι γιατί και τον Νίκο δεν γνωρίζαμε μέχρι τότε και δεν είχαμε πάει να αγοράσουμε καμιά φεράρι, αλλά ένα παλιό μεταχειρισμένο αυτοκίνητο. Δεν ήμασταν δηλαδή αυτό που λένε «πελάτες λαχείο».

## Ελληνόπουλο δεύτερη γενιάς

Μείναμε με τη θετικότερη εντύπωση και έπρεπε να περάσει ένας ολόκληρος χρόνος, να ξανασυναντηθούμε με το Νίκο Καραγιάννη με άλλη αφορμή για να καταλάβουμε με τι άνθρωπο έχουμε να κάνουμε. Μας υποδέχτηκε στο γραφείο του με χαμόγελα σαν να συναντούσε παλιούς φίλους. Ο εκτυπωτής τύπωνε ασταμάτητα λίστες με αριθμούς που όπως θα βλέπαμε λίγο αργότερα κατέγραφαν ένα νέο εκπληκτικό ρεκόρ που είχε κάνει το κατάστημα του Χόουμπους. Ο Νίκος είναι μια τυπική περίπτωση ελληνόπουλου που μεγάλωσε από μετανάστες γονείς που

δούλεψαν σκληρά για να τα βγάλουν πέρα. Που έμαθαν στο παιδί τους τη γλώσσα τους και φρόντισαν να του μεταφέρουν την αγάπη τους για την πατρίδα τους, την εκκλησία τους και τον πολιτισμό που έφεραν μαζί τους από την άλλη γωνιά της γης. Παρόλο που ήθελε να σπουδάσει ένα ατύχημα σε κρίσιμη ηλικία τον αποπροσανατόλισε από τον αρχικό του στόχο. Τα καλά στοιχεία του χαρακτήρα του ήταν βέβαιο ότι θα λειτουργούσαν και θα του χάριζαν πρόοδο σε όποιο περιβάλλον και να βρισκόταν. Κι έτσι έγινε.

## Το ξεκίνημα...

Ξεκίνησε από το μηδέν από το ίδιο κατάστημα στο οποίο είναι σήμερα ο διευθυντής και κάτι παραπάνω: Ο Νίκος που έκανε όλες τις δουλειές, από τις πιο ταπεινές χειρωνακτικές μέχρι τις πιο απαιτητικές διοικητικές και οργανωτικές κατάφερε σε λίγα χρόνια να κερδίσει την απόλυτη εμπιστοσύνη των ανωτέρων του και να αναλάβει ο ίδιος την διεύθυνση της αντιπροσωπίας. Ε, και λοιπόν, θα πείτε, ως εδώ δεν μας είπες και για κανένα μεγάλο κατόρθωμα. Τόσοι και τόσοι Έλληνες και τα παιδιά τους τα κατάφεραν στις δουλειές και στις επιχειρήσεις. Δεν είναι όμως τόσο απλά τα πράγματα. Το συγκεκριμένο κατάστημα είναι επί σειρά ετών το πρώτο σε πωλήσεις κατάστημα σε όλη την Αυστραλία και κάτι παραπάνω. (Για να καταλάβει ο αναγνώστης το επίτευγμα του Νίκου Καραγιάννη θα πρέπει να πούμε ότι το κατάστημα του Χόουμπους είναι πρώτο σε πωλήσεις αυτοκινήτων Χόντα στην ανατολική Αυστραλία επί επτά συνεχόμενα χρόνια και σε όλη την Αυστραλία επί πέντε συνεχόμενα χρόνια. Γίνεται να πετύχεις κάτι παραπάνω στη δουλειά σου; Όπως θα διαβάσετε παρακάτω, γίνεται!)

## ...και η απόλυτη επιτυχία

«Φέτος», μας πληροφορεί ο Νίκος Καραγιάννης, «σπάσαμε όλα τα ρεκόρ. Βγήκαμε όχι μόνο το πρώτο κατάστημα σε πωλήσεις σε όλη την Αυστραλία αλλά με διαφορά εκατοντάδων αυτοκινήτων από το δεύτερο που βρίσκεται στην Δυτική Αυστραλία, εκεί που η εταιρία έχει την μεγαλύτερη διείσδυση στο αγοραστικό κοινό. Για να καταλάβετε το μέγεθος της επιτυχίας, αν αυτή τη στιγμή κλείναμε το κατάστημα μας εδώ για επτά μήνες, το δεύτερο σε πω-

