

从外企高层到“切面包的”,50 岁意大利人感慨这座城市永远有新机遇 上海“帕尼尼之王”:这里总有惊喜

意大利人 Salvatore Giammaria (大家更喜欢叫他 Toto,以下简称 Toto)永远不会忘记自己第一天到上海时见到的景象:那是 2001 年,汽车顺着“亚洲第一弯”蜿蜒而下,左边是外滩,右边是浦东。

“历史和现代同时呈现在你眼前,世界上很难找到第二个这样的地方。”Toto 来自意大利南方小城巴里,就是那只著名的“靴子”跟部的地方,当地最高的建筑只有 12 层。那一刻,他只觉得目不暇接,双目怔怔。

那年的 Toto32 岁,跟着意大利头部家具品牌 Natuzzi 来上海开厂,担任生产主管。他必须远行,因为意大利南部没有工作机会。

2007 年离开 Natuzzi 的时候,他手下已经有了一支 1200 人组成的队伍听命于自己;他此后去了一家化工企业担任经理,一年增加了 20%的销量,这份工作维持了 9 年。那之后,则是给一家德国车企担任顾问。

简而言之,50 岁以前的 Toto 一直在外企担任管理层。这意味着稳定的工作和每月五位数欧元的高薪,以及固定天数的年假。

但突然有一个早上,这个意大利人起身坐在床边,意识到自己正在做的并不是自己真正想要做的。“我和大部分男人一样,迎来了中年危机。但我没有像很多人那样做荒唐事,而是选择辞掉工作,追逐自己一直以来的梦想。”

在一群意大利朋友们的鼓励和帮助下,他于 2019 年开出第一家 Totino Panino。七年后的今年,他被称为上海的“帕尼尼之王”。

“卖帕尼尼永远发不了财,”Toto 说,“但我拥有了自由,我的人生不再被老板掌控,一切都可以由自己做主。”

以下为 Toto 自述:

人生最后一次转换职业的机会

从外企高层到做帕尼尼?一句话:我肯定是疯了。

不是因为年纪,现代人的身体状态和我们父辈那代人不一样,50 岁相当于老一辈的 35 岁。难的是,你在过去几十年养成的生活和工作习惯已经根深蒂固,而且越往后越难扭转。

所以我知道,这将是我人生最后一次转换职业的机会,50 岁以后再想重来来过就很难了。

在我成长的年代里,镇上的小酒馆是所有人聚在一起吃吃喝喝,待上一整天地方。所以我想,我为什么不能也开一家这样的店?

后来我得到了两位朋友的帮助,Porto Matto 餐厅的罗伯托·贝尔纳斯科尼 (Roberto Bernasconi),和 Bambino 的 Lucky Lasagna。他们都是上海滩有名的主厨,给了我很多建议。

我和妻子从 2015 年起就经常在家做饭招待朋友,足足有四年私厨经验,Lucky 也经常夸我对美食有品位。你们看我肚子也能看出来,我本身就爱吃。

2019 年,上海还没有专门卖意式三明治,也就是帕尼尼的店,但市场其实已经有需求了。超市里开始上架相关产品,很多面包店也都开始卖帕尼尼。

我心想,这事完全可行。于是我和妻子还有我的小舅子一起,开出了第一家门店,到现在已经经营七年了。

我不怀念手握权力的日子,管理 1200 人和管理一小群人的本质逻辑是相通的。当年我手上还握有 2500 万欧元的订单业务,经手的都是大额资金。但现在我只管自己的后厨,并服从我妻子的管理。

权力在我眼里只是一种心理状态,我不需要靠权力证明自己,我清楚自己是什么样的人、能做成什么事。也清楚自己能力的边界,所以我从来不会称自己是大厨,我就只是个切面包的,顶多算个做饭的,我到现在还在持续学习。

我怀念从前职场的只有一件事:计划。从前一切都能提前计划,但餐饮行业完全不一样。有时店里冷冷清清,有时候比如昨天,从早上 7 点忙到晚上 11 点,全程不停歇。

我到现在都没法预判和计划。

不会为了竞争就降低底线

帕尼尼对我而言不仅是一门生意,也是一种情感的联结,它的另一头系着我的家乡和亲友。

我做的都是刻在自己童年记忆里的味道,小时候我家楼下街角就有一家小店,我总跑过去问店里的尼可大叔,今天能给我做什么帕尼尼。

他的回答特别实际:“你身上带了多少钱?”你有多少钱,他就给你做与之对应价格的帕尼尼。我菜单上那款 Mor-



tadella 熟肉帕尼尼,就是我童年最熟悉的味道。

最开始,我们菜单上只有九款帕尼尼加几款饮品,现在已经有 38 款帕尼尼、14 道小食、多款甜品,以及整整四页的饮品清单,我们还在持续升级。市场永远在变,你也必须跟着调整。

这两年,越来越多人开始做帕尼尼,但我完全不反感。知道帕尼尼的人越多,愿意进店消费的客人就越多。如果一家独大,就没法培养市场,人不能一直待在自己的舒适区里,我欢迎竞争。

但我绝对不会为了竞争就降低底线。我可以更换廉价食材、减少配菜分量,但那样就不是 Totino Panino 了。

我们一直坚持品质、定价、服务三位一体的标准,我没必要拿劣质食材糊弄客人。一款帕尼尼正常售价七八十元,如果强行压到 45 元,只能让品质大打折扣。

不,我决不能违背自己的初心。

搬来静安后,外卖订单翻了五倍

我是 2001 年 11 月到上海的,25 年来,上海总能不断带给我惊喜。

每次想到这些我都会起鸡皮疙瘩,因为太有感触,这座城市从来没有辜负过我的努力。在这里,永远有新的机遇摆在面前。

如果在欧洲或美国,我可能永远开不出自己的帕尼尼店。除了开店成本和行业门槛高之外,还有高昂的税收……

我们第一家门店的合同自 2018 年 5 月 29 日生效,但 5 月 1 日我们就凭着临时执照试营业了。只有在中国,办事效率才能这么高,配套服务才能这么便捷。在意大利想开一家餐厅,光是办理各类证件的流程就要耗费六个月。而我们这边只花了一个月,这个月让我们得以同步完成店内装修。

几年后,当我们从老店换到现在这家新店时,所有手续一周就全部办完,流程特别简单。

搬到静安之后,最直观的感受就是这里的商圈氛围更活跃,晚上人流量明显更大。外卖订单对比老店直接翻了五倍,增长十分可观。

而且门店一公里范围内,各类夜店扎堆,静安一直是夜生活氛围浓厚的区域,因此这边聚集的外籍年轻人数量远多于其他区。

还有一点我之前没预料到,那就是这里的生活成本比我想象得低。我现在住的 loft 和之前一样是 80 平方米,月租 7000 元,比原先的房子便宜了三成。

不止我,很多朋友都搬到了静安。因为房租更划算,配套也更齐全,400 米内就有商场和便利店。比如我们店所在的地方,后面有 MOHO 商场,后面有 PAC 商场,步行一小段路还能到恒隆广场,全部都在步行范围内。餐饮店的品类也更丰富,静安聚集了欧洲、中东、南美各国风味餐馆,选择更多。

可惜的是,我们没有太多机会享受这一切。

我平均每天工作 14 个小时,一周七天基本无休。因为门店规模小,每个人都不可或缺。我自己几乎没有工资,所有营收都被投入门店运营,但我一点都不后悔。

财富不只是银行卡里的数字

正如我之前所说,卖帕尼尼发不了财。但在这里生活、享受城市配套,其实不需要特别多的钱。

我女儿之前在公立学校读书,费用不高。后来因为护照问题没法继续读公立学校拿毕业证,这才转到私立学校。转学后成绩依旧稳居班级前列,这都是在公立学校打下的基础。

论生活开销,就算我老家那种物价偏低的小镇,生活成本也不比上海低。而意大利公共交通基本没法依靠,而在上海我根本不用买车拮据,因为出行方便。

我是一个物质欲望很低的人,我真正在意的只有两件事:一是女儿能接受优质教育,二是妻子能有完善的养老保障。中国国内公立医院医疗体系完善,我一直去公立医院就诊。在意大利想做核磁共振这类体检,预约之后要等好几个月,在上海预约后一周左右就能安排上。

很多人没意识到:在中国拥有的富足,其实远超欧洲。因为财富不只是银行卡里的数字,更要看你整体生活过得舒不舒服。

我的冲动经过了理性计算

最后,我想给那些正考虑为了梦想放手一搏的人一些建议。

如果你发自内心认定自己的想法可行,就大胆去做。但就像一位美国总统说的:“要相信,但也要验证。”

遵从内心的同时,一定要提前验证市场机会。我当年开店相对顺利,是因为当时市场没有同类店铺,其实成功和失败的风险都很高。在我开店两年前,上海有一对意大利夫妻也开过帕尼尼店,最后倒闭了,核心原因就是当时市场还没成熟。

我此前积累的市场、销售、生产的从业经历,让我能预判市场行情。虽然大家都说我冲动,但这份冲动其实是经过理性计算的。

到今天为止,我们的小店算成功了吗?我不知道。门店经营状况是不错,但评判成功的标准有很多。我赚到大钱了吗?没有,我的存款并不丰厚。我快乐吗?我做的事能让别人认可吗?是的。人们在路上会认出我来吗?是的。

所以我成功了吗?我想是的。钱买不来一切,绝大多数珍贵的感受都和金钱无关。