



Cambio de casa

La humanidad olvida a menudo que la primera empresa jamás creada fue la familia.

Solo se necesitan unos pocos elementos esenciales para llevar un negocio: el dinero, que a menudo está más seguro en manos de las mujeres; el sentido común de un padre; y los hijos, fruto de un amor que fue o bien cuidadosamente planeado o simplemente el resultado de la pasión, el impulso y el error humano.

Cuando contemplo Wilkinson Sword, desde su fundación hasta la larga lista de propietarios que la han poseído desde entonces, no puedo evitar pensar que hay un patrón progresivo.

Lo que no funcionaba nunca se mejoró de verdad.

Simplemente se cubrió con montañas de dinero.

Y el dinero, como todos sabemos, es excelente para cubrir tonterías.

1891-1973

The Wilkinson Sword Company.

Esta fue la empresa de verdad.

Ochenta y dos años de vida genuina, de historia, de innovación, de relato y de esa reserva típicamente inglesa que aún hoy la convierte en un modelo para muchos negocios.

1973-1978

1978-1989

1989-1992

1992-2000

2000-2003

2003-2015

2015-Hoy — Edgewell Personal Care

Lo que queda es una tía aristocrática que ha cambiado muchas veces de casa y ha dormido en muchas habitaciones.

Ha sido comprada, vendida, heredada, reorganizada y reubicada.

Y sin embargo ha creado muy poco de su propia cosecha.

Sigue en pie donde siempre estuvo, con unos tres mil millones de dólares de ingresos anuales y una reputación construida en gran parte por las generaciones anteriores.

Y así regresaron a un viejo truco de marketing de los años ochenta.

El mismo producto.

La misma hoja.

La misma empresa.

Nombres distintos según el mercado.

Wilkinson en Europa.

Schick en Norteamérica, Asia y Rusia.

La tía Wilkinson conservó la platería de la familia.

Simplemente se mudó a otra casa.

Hoy, la dirección ha cambiado muchas veces.

La dama, no.

Bienvenido

Ferdinando

Gillette Man