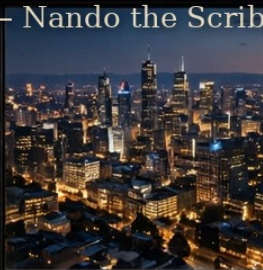


A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



'N P&G-BESTUURDER BINNE GILLETTE

THE P&G SAGA · 10

In die negentigerjare het Gillette Italië besluit om die verkoopsorganisasie te versterk. Hulle het die land in geografiese streke herontwerp en streekbestuurders ingestel om strenger beheer te kry, verkope te optimaliseer en mense met dissipline te bestuur.

Toe die tyd aanbreek om die gebied Sardinië–Sisilië–Kalabrië toe te ken, is my kandidatuur sonder verduideliking afgewys. Ek het voortgegaan om my werk te doen. Soms is dit die enigste antwoord wat jy kry.

Gillette het Rosario Russo aangestel, wat van P&G Sisilië gekom het. 'n Sisiliaan van Ribera, in die binneland van Agrigento. Drie natuurlike gewes: ambisie, kreatiewe instink, mensebestuur. Hy het nie 'n graad gehad nie – en daarom het P&G sy opgang gestuit. Professioneel op die kantlyn geskuif, het hy van maatskappy verander. Gillette het dit nog nie geweet nie, maar hulle het pas 'n ontwrigtende krag aangestel.

Van die heel eerste streekvergadering af was die verskuiwing duidelik. Gillette het per pakkie verkoop. Hy het met die P&G-denkwyse gekom: karton, meesterkarton, laag, palet – en later vragmotorvrag, sleepwa, volle vrag. Die veterane het nie daarvan gehou nie. Dit was soos om ouma se kombuis binne te stap en vir haar te sê om die olie te verander wat sy haar hele lewe lank gebruik het.

Hy het geglimlag en gesê: “Elkeen kook met die olie wat hy het.” Dit was sy filosofie. Waarde eerste, getalle daarna. En die getalle het ontplof: dubbelsyfergroei elke jaar, nooit onder +30% nie.

Hy is betrek by die skepping van die nuwe verkoopsraamwerke. Uiteindelik het hy ’n streek ter waarde van €30 miljoen bestuur. Toe, soos in multinasionales gebeur, het hulle sy gebied gesny – Sardinië is herindeel. Hy het geskerts: “Elke keer as hulle my omset verlaag, het ek geen keuse nie as om dit weer op te stoot.” En elke twee jaar, met kleiner sones, het hy dit steeds terug na €30 miljoen gebring.

Niemand het ooit probeer om hom te beveg nie. Hy was te slim – graad of nie. Maar die tyd het hom ingehaal. Toe Gillette Duracell wêreldwyd oorgeneem en die personeel geoptimaliseer het, het hy ’n beduidende pakket ontvang en is hy na aftrede begelei.

Ek is hom baie verskuldig – professioneel en persoonlik. Ons het mekaar gerespekteer, ons het vir mekaar omgee. Selfs al het hy my een dag, reeds afgetree, in een van sy Sisiliaanse storms daarvan beskuldig dat ek voordeel uit hom getrek het. Hy was briljant met getalle, vooruitskattings, begrotings, teikens. Maar hy het nooit geleer om intelligensie te meet nie, en dit was sy blinde kol.

Eer aan ’n man wat maatskappye laat groei het – en nog meer, mans laat groei het. Baie van hulle is vandag uitvoerende hoofde.

Ciao Rosario.

Ferdinando Frega