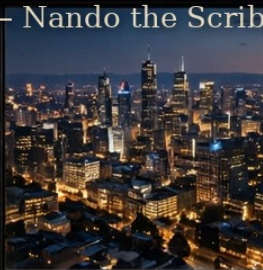


A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



GILLETTE च्या आत एक P&G मॅनेजर

THE P&G SAGA · 10

1990 च्या दशकात Gillette Italia ने विक्री संघटना बळकट करायचे ठरवले. त्यांनी देशाची भौगोलिक विभागांमध्ये नव्याने आखणी केली आणि अधिक घट्ट नियंत्रण मिळवण्यासाठी, विक्री सुधारण्यासाठी आणि माणसांना शिस्तीने हाताळण्यासाठी एरिया मॅनेजर नेमले.

सार्डिनिया-सिसिली-कॅलाब्रिया हे विक्री क्षेत्र सोपवण्याची वेळ आली, तेव्हा माझी उमेदवारी कोणतेही कारण न देता नाकारली गेली. मी माझे काम करत राहिलो. कधी कधी एवढेच उत्तर मिळते.

Gillette ने P&G सिसिलीमधून आलेल्या Rosario Russo यांना नोकरी दिली. आग्रिजेंटोच्या अंतर्भागातील Ribera चे एक सिसिलियन. तीन नैसर्गिक देणग्या: महत्वाकांक्षा, सर्जनशील उपजत जाणीव, माणसांचे व्यवस्थापन. त्यांच्याकडे पदवी नव्हती — आणि त्यामुळेच P&G ने त्यांची प्रगती रोखली होती. व्यावसायिकदृष्ट्या बाजूला सारले गेल्यावर त्यांनी कंपनी बदलली. Gillette ला अजून माहीत नव्हते, पण त्यांनी नुकतीच एक उलथापालथ घडवणारी शक्ती नोकरीला ठेवली होती.

पहिल्याच एरिया मीटिंगपासून बदल स्पष्ट दिसला. Gillette पॅकने विकायची. ते P&G ची मानसिकता घेऊन आले: कार्टन, मास्टर, लेयर, पॅलेट — आणि नंतर ट्रकलोड, ट्रेलर, फुल लोड. जुन्या लोकांना ते आवडले नाही. आजीच्या स्वयंपाकघरात शिरून तिने आयुष्यभर वापरलेले तेल बदलायला सांगण्यासारखे होते ते.

ते हसले आणि म्हणाले: “प्रत्येकजण आपल्याकडे असलेल्या तेलातच स्वयंपाक करतो.” हेच त्यांचे तत्त्वज्ञान होते. आधी मूल्य, आकडे नंतर. आणि आकड्यांचा स्फोट झाला: दरवर्षी दोन अंकी वाढ, कधीही +30% च्या खाली नाही.

नव्या विक्री आराखड्यांच्या निर्मितीत त्यांना ओढले गेले. शेवटी ते €3 कोटी किमतीचा विभाग सांभाळू लागले. मग, बहुराष्ट्रीय कंपन्यांत घडते तसे, त्यांचे विक्री क्षेत्र कापले गेले — सार्डिनिया दुसऱ्याला दिले गेले. ते विनोदाने म्हणाले:

“दर वेळी ते माझी उलाढाल कमी करतात, तेव्हा ती पुन्हा वाढवण्याशिवाय माझ्यापुढे पर्याय नसतो.” आणि दर दोन वर्षांनी, लहान झालेल्या विभागांतही, ते ती पुन्हा €3 कोटींवर आणत.

त्यांच्याशी लढायचा प्रयत्न कोणीच कधी केला नाही. ते खूपच हुशार होते — पदवी असो वा नसो. पण काळाने त्यांना गाठले. Gillette ने जागतिक पातळीवर Duracell चे अधिग्रहण करून कर्मचारी कमी केले, तेव्हा त्यांना मोठे पॅकेज मिळाले आणि त्यांना निवृत्तीकडे नेण्यात आले.

मी त्यांचा खूप ऋणी आहे — व्यावसायिक आणि वैयक्तिक दोन्ही पातळीवर. आम्ही एकमेकांचा आदर करायचो, एकमेकांची काळजी घ्यायचो. जरी एके दिवशी, आधीच निवृत्त झाल्यावर, त्यांच्या एका सिसिलियन वादळात, त्यांनी माझ्यावर त्यांचा फायदा घेतल्याचा आरोप केला. आकडे, अंदाज, अंदाजपत्रके, लक्ष्ये यांत ते तल्लख होते. पण बुद्धिमत्ता मोजायला ते कधीच शिकले नाहीत, आणि तीच त्यांची आंधळी बाजू होती.

कंपन्यांना वाढवणाऱ्या — आणि त्याहूनही अधिक, माणसांना वाढवणाऱ्या माणसाला मानाचा मुजरा. त्यांच्यापैकी अनेक आज CEO आहेत.

Ciao Rosario.

Ferdinando Frega