
NOKIA
banners inside

DIONICE BIC

Platio sam račun za ručak. Trideset i pet eura. Bez oklijevanja.

I s jednim trenutačnim učinkom: nijedna od prisutnih žena to nije očekivala, ali bio je to tek početak kraja jednog sastanka.

Dok smo šetali uz Seinu, neprestano su mi tu i tamo postavljale pitanja da me ispitaju. Točno sam znao kamo žele stići. I odveo sam ih onamo jednu po jednu, za ruku, a da nijedna to nije primijetila.

Pitao sam ih znaju li priču o Napoleonu Bonaparteu koji s konjem stoji na najvišem brežuljku, gleda kako će pobijediti i promatra kako su mu protivnici nadjačani. Nijedna nije znala odgovoriti. A ja sam bio samo talijanski uljez koji govori o francuskoj povijesti. Ahahahah.

Tada je došao trenutak. Sjedili smo pred jednim kafićem, svi smo jeli sladoled, kad je najiskusnija žena napokon uzela riječ i postavila prvo pravo pitanje.

Igra zvrka bila je gotova. Svi su se sada vratili na tlo. Došlo je vrijeme da se sluša bez maski i shvati kako će ova igra završiti.

U ime svih ponovno mi je zahvalila što sam prihvatio poziv, ali objasnila je da će na kraju morati izvijestiti svoje muževe o ishodu našeg sastanka. Uostalom, posudio sam kucajuće srce tvrtke BIC COMPANY WORLDWIDE, i to za samo trideset i pet eura.

Chanel je stajala sa strane i promatrala me. Djelovala je iskreno zadivljeno i kao da se pita tko sam ja zapravo. Poslije će mi priznati da nikada nije upoznala nikoga poput mene.

„Vjerujem”, rekla je gospođa, „da s obzirom na vaše sposobnosti svi naši muškarci zajedno nemaju ni četvrtinu vaših mogućnosti. I doista vjerujem da ste sposobni učiniti upravo ono što ste napisali – pokrenuti ponudu za preuzimanje tvrtke BIC.

Ali moje je pitanje ovo: za koliko želite prodati GILLETTENARRATIVE.COM? I obećavam vam da ćemo u roku od dvadeset i četiri sata potpisati ugovor i da ću vam novac – ili dionice – dati uplatiti kamo god želite."

Pogledao sam je i odgovorio: „Zašto želite moju stranicu?"

Odgovor je stigao odmah. „Želimo postaviti NOKIA bannere unutar stranice APPLE. Je li to dovoljno jasno? Gospodine Frega, nemate pojma dokle smo spremni ići da dobijemo vašu stranicu. Za nas je postala temeljna. Neophodna je ako želimo nastaviti živjeti a da ništa ne izgubimo. Istina je da ostvarujemo tri milijarde dolara godišnjeg prihoda, ali naša je operativna profitabilnost uvijek bila dvoznamenkasta. Nemamo troškove distribucije marke kakve imaju tvrtke prisiljene seliti goleme količine proizvoda po cijelom svijetu. Naša dinamika gubitka i dobiti kreće se na troznamenkastom terenu."

Zatim je zastala i rekla: „Da ne gubimo vrijeme u beskrajnom razgovoru, dopustite mi da vam dam ponudu."

I dala ju je. Dala je ponudu kakvu nijedna logična ni razumna osoba nikada ne bi odbila.

Ali moj je odgovor bio ovaj. „Moje knjige možete čitati besplatno, bez plaćanja ijednog dolara. Ali ne možete samo za novac oduzeti pedeset i osam godina obiteljskog dostojanstva unutar GILLETTEA. Sve što vidite. Sve što sam izgradio. Sve. Vrijedi samo jedan američki dolar. A taj ću dolar dati samo svojoj majci, kako i dolikuje. Sin se nikada ne odriče majke. Zauvijek ostaje njezin sin. I nikada nikome ne bi dopustio da protiv nje čini nepromišljena ili nečasna djela. On je samo njezin sin."

Pitale su mogu li me otpratiti natrag do hotela. Zahvalio sam im i rekao ne. Pozdravio sam se i otišao.

Ali dan još nije bio gotov. Još sam se morao otresti njihova osiguranja. Više nisu mogli shvatiti kamo idem. Nakon tri sata u pariškom metrou izgubili su me. Umorili su se. Odustali su.

I vratio sam se u zajedničku sobu među Indijce i Brazilce, sin većega Boga kojemu ću jednoga dana morati udijeliti audijenciju, kao što otac na kraju udijeli audijenciju najgorem sinu kojeg ima.

Ferdinando