

BRAND SEMANTIC CAPITAL – CALABRIA



FERDINANDO FREGA

— BRAND SEMANTIC CAPITAL

کلابریا

The P&G Saga · 00

نوٹ: اُس زمانے میں اٹلی میں ابھی لیرا چلتا تھا۔ پیمانے کا حقیقی اندازہ دینے کے لیے تمام رقمیں یورو میں تبدیل کر دی گئی ہیں۔

ان گھنٹوں، دنوں، ہفتوں اور مہینوں میں کھلتی ہوئی کہانیاں اور واقعات میری یادداشت کو کوئی تیس برس پیچھے لے گئے ہیں، اُس زمانے میں جب، کلابریا کے لیے Gillette کا نیا مقرر ہونے والا جنرل ایجنٹ ہونے کے ناتے، میں نے خود کو بڑے بازاری فیصلوں کے سامنے تنہا اور سب کے خلاف کھڑا پایا۔ میرے پاس صرف وہی معلومات تھیں جو میرے ہاتھ میں تھیں، لیکن میں اُس سرزمین کو اچھی طرح جانتا تھا: اُس کے معاشرے اور اُس کے پہاڑوں کو، اُس کے لوگوں کو، اُس کے حالات کو، اور ہر ایک ذہن کے اندر کے خیالات کو۔

اُس وقت کی نیشنل سیلز مینجمنٹ کی مخالفت میں کھڑا ہونا آسان نہ تھا، جس کی نمائندگی اُس کا ڈائریکٹر کرتا تھا، جو جینوا سے تعلق رکھنے والا ایک آدمی تھا۔ وہ میرے عہدے کی وجہ سے میرا احترام کرتا تھا، لیکن میری قدر نہیں کرتا تھا، میرے مضبوط اور نہ جھکنے والے مزاج کی وجہ سے — اور اس سے بھی بڑھ کر اس لیے کہ میں جوان، طاقتور اور جوشیلا تھا۔ اور وہ مجھ سے ڈرتا تھا، کیونکہ میری عادت تھی کہ میں ہر ایک کا سامنا کرتا اور کبھی ”جی حضور“ نہ کہتا۔

ہر قومی اور بین الاقوامی موقع پر جو میرے راستے میں آیا، میں دنیا کے اعلیٰ ترین ایگزیکٹوز سے بغیر کسی مرعوبیت کے بات کرتا، ہمیشہ وہی کہتا جو سوچتا تھا، اُن کی میزبانی کی پیشکش کرتا اور انہیں کلابریا آنے کی دعوت دیتا، مگر کبھی دوسروں پر تبصرہ نہ کرتا اور نہ براہ راست اُن کے معاملات میں دخل دیتا۔ یہ بات اطالوی مینجمنٹ کو

ناگوار گزرتی، کیونکہ جب بھی کوئی غیر ملکی آتا تو یوں لگتا جیسے وہ ہر ایک کے بریف کیس کے اندر جھانکنا چاہتا ہو۔

میرا ہر عمل ایک ردِ عمل بن جاتا، اور فطری طور پر ایک نئی معنوی فطرت تعمیر کرتا، گویا FREGA کا خاندانی نام محض ایک سیلزمین کا نام نہیں بلکہ کمپنی کی اقدار کا سرمایہ ہو — جیسا کہ وہ آج بھی ہے۔

ہوا یوں کہ اُن دنوں کلابریا میں ڈٹرجنٹ کے چار تھوک فروشوں نے ایک ہی کمپنی میں ضم ہونے کا فیصلہ کیا۔ اعداد بڑے تھے، اور یہ صرف خواہش نہ تھی: وہ بازار میں قابلِ اعتبار بن گئے، یہاں تک کہ ہر سپلائر فوراً اُن کا نیا بلنگ اکاؤنٹ کھولنے دوڑ پڑا۔ میں بھی ساتھ چلا، لیکن صرف ایک جھجکتا ہوا ابتدائی آرڈر دیا، اپنی ذہنی حدوں کے اندر رہتے ہوئے، ڈیلیوری پر نقد ادائیگی کے ساتھ: نئے اکاؤنٹ کا یہی طریقہ کار تھا۔

مجھے میلان کے پیڈکوارٹر سے اوسطاً روزانہ تین فون آتے، جن میں پوچھا جاتا کہ یہ نیا ڈھانچہ کیسے آگے بڑھ رہا ہے، یہاں تک کہ میں رک گیا اور فیصلہ کیا کہ اب میں اسے مال فراہم نہیں کرنا چاہتا۔

ایریا مینیجر، جو Procter & Gamble کا سابق مینیجر تھا، فوراً نیچے آیا اور اپنے پرانے ساتھیوں سے رجوع کیا، براہِ راست روم کے دفتر کو فون کر کے۔ انہوں نے تصدیق کی کہ انہوں نے جو کریڈٹ لائن کھولی تھی وہ تقریباً 4 لاکھ یورو کی تھی، ایک زبانی نوٹ کے ساتھ: اگر ہم انہیں نہیں بیچیں گے تو ہماری دکان بند ہو جائے گی — عددی ڈسٹری بیوشن کے بغیر، اپنی مصنوعات کی اقسام اور پائیدار تجارتی پالیسیوں کے پیش نظر، ہمارا کاروبار صرف اور مکمل طور پر انہی تھوک گاہکوں پر ٹکا ہے۔

Gillette Italia کے طور پر میرا علاقہ تقریباً 40 لاکھ یورو کی بلنگ کرتا تھا، اور وہ کل تاریخی کاروبار جو چاروں مسکیٹیئرز جہیز میں لائے تھے تقریباً 4 لاکھ یورو تھا: میرے کل کا 10%۔

لیکن جس عدد نے مجھے مشکوک کیا وہ صرف وہ تخمینہ نہیں تھا جو وہ سپلائرز کو دے رہے تھے — خود کو کلابریا کی تجارت کے نجات دہندہ کے طور پر پیش کرتے ہوئے، 12 لاکھ یورو کی متوقع فروخت کے ساتھ۔ بلکہ اُن کا یہ منصوبہ بھی تھا کہ وہ خصوصی براہ راست ڈسٹری بیوٹر بن جائیں، اور موجودہ تجارتی بچولیوں کو باہر کر دیں۔

کاغذ پر یہ ایک اچھا سودا تھا۔ میں ایک ملٹی نیشنل کے لیے کمیشن پر کام کرتا تھا۔ لیکن اپنی کمپنی کو پیسہ گنوانے دینے کا خیال کبھی بہت زیادہ امیر بننے کی خواہش پر بھاری نہیں پڑا تھا۔ تو: احتیاط، ہینڈ بریک کھنچی ہوئی، کوئی آسان آرڈر نہیں۔

خطرہ کسی کے لیے بھی معاشی نہیں تھا۔ خطرہ ساکھ کا تھا، اگر وہ مال لے کر اُس کی ادائیگی نہ کرتے۔ اور میں چاروں مسکیٹیئرز کو بہت اچھی طرح جانتا تھا۔

میں نے اس نئے تھوک ڈھانچے کو مال نہ دینے کا فیصلہ کیا، اور میلان سے آنے والی کالیں مجھ پر نفسیاتی دباؤ ڈالنے لگیں، یہاں تک کہ تیسری کال پر میں نے کہا: ”گاہک خطرے میں ہے۔ میں انہیں مال فراہم نہیں کروں گا۔ لیکن اگر مینجمنٹ اصرار کرتی ہے تو میرے سیلز مینڈیٹ میں ایک ضمیمہ لکھ دیں اور انہیں ہاؤس اکاؤنٹ کے طور پر خود سنبھال لیں۔ میں ایک طرف ہٹ جاتا ہوں۔“

جینوا والا آگ بگولا ہو گیا۔ لیکن اٹلی کا سی ای او جانتا تھا کہ میں کون ہوں۔

گاہک نے Gillette کے ہیڈکوارٹر کو فون پر 4 لاکھ یورو کا آرڈر دیا، اور سب انتظار کر رہے تھے کہ میں اسے منظوری کے لیے اپنے ٹرمینلز میں درج کروں۔ ایسا کبھی نہیں ہوا۔

میں کام کرتا رہا، اور نئے گاہک کے بغیر میری فروخت بڑھتی رہی۔ پھر جولائی میں، پیدائش کے صرف سات مہینے بعد، اُن کی مہم جوئی ختم ہو گئی، اور پورے علاقے میں غیر ادا شدہ بلوں کا ایک کروڑ یورو کا خلا چھوڑ گئی۔

کوئی نہیں بولا۔ کسی نے تبصرہ نہیں کیا۔ کسی نے مبارک باد نہیں دی۔ ہماری عزت محفوظ رہی، اور اس کے ساتھ ہمارا معنوی سرمایہ بھی۔ ہم نے نہ ساکھ کھوئی نہ بازار کا اعتماد، نہ پیسہ نہ فروخت، اور شیئر ہولڈرز اطالوی شاخ کو پسندیدگی کی نظر سے دیکھتے تھے، جو بوسٹن کو دوہرے ہندسے کی ترقی دے رہی تھی اور کوئی معنوی قرض نہیں۔

Ferdinando