



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

KORPORATIVNO UPRAVLJANJE U GILLETTEU

THE COMPANY · 07

Tko započne ovaj profesionalni put, obično ima na umu samo jedno: karijeru, moć i novac.

Da bi postigli te ciljeve, ljudi često žrtvuju sebe, svoje obitelji i svoje vrijednosti u ime jednog jedinog boga: AMBICIJE.

U tom profesionalnom okruženju muškarci su općenito još uvijek u prednosti, dok žene često moraju uložiti mnogo više energije da bi stigle do položaja koji su rijetko na samom vrhu.

Dovoljno je pogledati korporacije, politiku i mnoge druge institucije, gdje zastupljenost žena na stvarnim položajima moći često ostaje oko 10 %.

Čak i ne dotičući se duhovnosti i religije, žene često imaju bitne i važne uloge, ali rijetko one najutjecajnije kad je riječ o praktičnom odlučivanju i moći.

Napredovanje u karijeri na kraju je penjanje po ljestvici moći, a postoje tri temeljna pravila koja svi znaju:

- reci da treba smanjiti troškove;
- reci da se slažeš;
- reci ono što ljudi žele čuti.

Pravi posao dolazi poslije, kad su nova uloga i titula osigurane.

U trgovačkim tvrtkama u kojima smo radili moj otac i ja, oni koji su napredovali u karijeri gotovo su uvijek dolazili iz brand

managementa ili marketinga. Ljudi iz prodaje, logistike, ljudskih resursa ili administracije obično su ostajali u sjeni. Da bi dobili vidljivije vodeće uloge, često su morali prijeći u manje tvrtke, gdje su mogli izroniti i ostaviti trag.

Oni koji su stigli na vrh rijetko su se okruživali iznimno sposobnim brojevima dva.

Pravilo je uvijek bilo isto: zadrži ograničenog zamjenika i snažnog suradnika, ali nikada nekoga tko bi jednog dana mogao ugroziti fotelju.

A kad bi netko postao broj jedan, strategija je obično bila predvidljiva.

- Najprije bi dioničarima predstavili program smanjenja troškova. Trenutačne uštede značile su veću dobit i jaču cijenu dionice.
- Zatim bi došla revizija planova oglašavanja i marketinga, a nakon nje zahtjevi za nova ulaganja usmjerena na povećanje prihoda i dobiti.
- Na kraju, kad je igra bila dobro pod kontrolom, prešli bi u način preuzimanja, kupujući tvrtke i ulazeći na nova tržišta, gdje se ista formula mogla ponoviti.

To je mehanizam kojim se često služe oni koji su imenovani da vode upravu i započinju svoj odnos sa stvarnim vlasnicima poslovanja: dioničarima.

Profesionalni životi tih pojedinaca dugi su. Kad njihove izvršne karijere prirodno završe, mnogi prelaze u druge upravne odbore, nudeći svoje iskustvo i nastavljajući primati milijune dolara naknada koje plaćaju dioničari.

Vrlo je malo onih koji su ikada dobrovoljno smanjili svoje plaće ili povlastice. Takve geste obično se pojavljuju tek kad postoji stvarna opasnost da budu izbačeni iz igre.

Tada se igra posljednja karta:

„Mogu vas stajati manje – samo me pustite da ostanem.”

Dobro došli.

Ferdinando