

GILLETTE WAS MY VADER

THE FAMILY · 01

My pa is binne-in 'n wond gebore.

Hy was tien jaar oud toe sy ma twee bebloede kledingstukke ontvang het. Hulle het aan haar broer behoort – 'n offisier in die Italiaanse leër, vermis in die Russiese veldtog. Geen sekerheid nie. Geen graf nie. Geen handtekening nie. Net die skuld van 'n oorlog wat flenters en stilte teruggestuur het.

Daardie dag, terwyl sy ma gehuil het, het my pa die eerste reël geleer:

Die lewe gee geen afslag nie.

Sy ander twee ooms het by die karabiniers aangesluit en senior onderoffisiere geword. Dissipline was nie 'n familiewaarde nie. Dit was die lug wat hulle ingeasem het.

Hy het aan die Salesiaanse skool in LAGONEGRO gegradueer en die pad van 'n reserwe-offisierskadet gekies. Sy ma, doodbang om nog 'n seun aan die militêre lewe te verloor, het hom ná twee jaar laat ontslaan. Hy was twee-en-twintig jaar oud. Reeds 'n kaptein.

Reeds binne 'n loopbaan met belofte.

Maar hy het dit op sy eie manier beskryf:

“Stil suksesse. Daar is geen behoefte aan publisiteit nie.”

Hy het na LUNGRO teruggekeer.

Hy het bestuurder van 'n strandklub in COPANELLO geword. Toe het hy in Napels as inspekteur vir 'n versekeringsmaatskappy

gewerk. Hy het dadelik verstaan dat dit nie sy wêreld was nie: te veel woorde, te min etiek.

Ná ses maande het hy bedank en na Castrovillari teruggegaan, waar hy by sy suster gebly het.

Eendag het hy in 'n kroeg 'n vetterige stukkie papier opgetel. Daarop was 'n kleinadvertensie uit die Corriere della Sera. Hulle het verkoopspersoneel gesoek. Die naam van die maatskappy is nie genoem nie.

Hy het aansoek gedoen.

Daar was 120 kandidate vir een pos.

Hy het derde gekom.

Die eerste twee kandidate het probeer om 'n hoër salaris te beding. Hulle is uitgeskakel.

My pa het 80 000 lire per maand aanvaar.

Dit was Januarie 1962. 'n Posklerk het sowat 15 000 lire verdien.

Twee maande later het Gillette sy salaris tot 120 000 lire verhoog. Die volgende maand tot 150 000.

Dit was nie liefdadigheid nie.

Dit was erkenning.

Gillette het verstaan dat dit nie 'n verkoopsman aangestel het nie.

Dit het in 'n man belê.

Die Frega-kursus

In Milaan het hulle besluit dat elke nuwe werknemer een week in my pa se gebied moes deurbring.

Die meeste het dit nie oorleef nie.

Hulle het ineengestort. Hulle het gevra om lughawe toe geneem te word sodat hulle hul bedanking kon teken. Net dié wat die eerste drie dae deurgekom het – sonder ’n benewelde kop, sonder om ineen te stort, sonder om hul senuwees te verloor – kon sê: “Ek het lewend uit die Frega-kursus gekom.”

Onder hulle was Piero Chiummo.

Hy het as hoof van advertensies en promosie aangekom. Toe is hy deur die skokgolf van die Frega-metode getref.

’n Skerp teregwysing. ’n Duidelike reël:

“As jy hier gekom het om te speel, gaan terug Milaan toe. Kliënte kom voor alles. Hulle is die mense wat ons salarisse betaal.”

CHIUMMO sou later vir vyf-en-twintig jaar besturende direkteur van Gillette Italia word.

Hy was nie ’n maklike man nie.

Maar voor my pa het hy die grammatika van die beroep geleer.

Kalabrië Was die Toets

My pa se syfers het deur die hoofkantoor weergalm: verspreiding, produkteenwoordigheid, Nielsen-markaandeel – 99,5 persent oor sy hele gebied.

Die ritueel van die maatskappy was eenvoudig:

“As Frega dit in Kalabrië kan doen, in ’n verwoeste gebied, dan kan jy dit oral doen.”

Sy roetes is vier weke vooruit beplan.

Hotelle. Restaurante. Kroeë. Tabakwinkels. Elke stop op die kaart. Elke afspraak verantwoord. Geen improvisasie nie. Geen afleidings

nie.

Eers is probleme in die veld opgelos.

Daarna is Milaan ingelig.

'n Volmaakte meetkunde.

Gillette was reeds 'n wêreldwye maatskappy met 'n groeiende internasionale voetspoor, en die vroeë 1960's was 'n tydperk van groot kommersiële druk en innovasie in die skeermesmark. Maar in Kalabrië het die maatskappy se werklike mededingende voordeel 'n naam gehad: Frega.

“Day Outstanding”

Toe het Gillette se kredietbeheermense gekom, gewapen met 'n Engelse frase wat belangrik geklink het, amper dreigend: “Day Outstanding.”

Engels is daar rond nie algemeen gepraat nie. Vir sommige mense was die frase alleen genoeg om angs te veroorsaak.

Dit het verwys na die gemiddelde aantal dae wat kliënte geneem het om hul fakture te betaal.

Die kredietspan het die kwartaallikse rekeningstate wat aan elke verkoopspersoon toegeken is, geneem en dit saam ontleed. Hulle kon dit in Milaan gedoen het. Maar hulle wou Kalabrië self sien. Hulle was nuuskierig. Hulle het vrae gehad.

Hoe was dit moontlik?

Hoe kon Kalabrië, 'n streek wat histories as arm beskou is, met min fabrieke, min nywerheid en 'n laer ekonomiese gradering – 'n betalingsbetroubaarheid hê wat met Milaan vergelyk kon word?

My pa het na die verkoopsdirekteur, dr. Di Tullio, gekyk.

Di Tullio het die oomblik aangegryp.

“Weet julle dit nie? Frega loop gewapen rond. Die eerste kliënt wat nie betaal nie, kry ’n koeël.”

Die drie mans het bleek geword.

Hulle het hul verslae, hul syfers, hul dokumente bymekaargemaak – en vertrek.

Die legende van die Gillette-verkoopsman met ’n pistool het onder die kliënte versprei.

Daarna het niemand ooit gevra wat hy onder sy baadjie dra nie.

Maar hy het geen wapen gedra nie.

Hy het net sy hart gedra – vir die maatskappy en vir sy gesin.

En vir hom was hulle dieselfde ding.

Die Vrydagaand-toets

Gillette International het begin wonder of die storie waar is.

Een oggend het MNR. DE WAKEFIELD, die uitvoerende hoof van Gillette Europe, sonder waarskuwing in Milaan aangekom. Hy het DR. DI TULLIO gevra om onmiddellik na Kalabrië te vertrek.

Hy wou die man ontmoet wat die syfers mal laat speel het.

Die weddenskap was eenvoudig.

Op ’n Vrydagaand om 20:00 kon Frega onmoontlik honderd kilometer van die huis af aan die werk wees.

Di Tullio het gewaarborg dat hy wel daar sou wees.

Hulle het hom gekry toe hy by die laaste tabakwinkel op sy roete uitstap.

Hy het nie verbaas gelyk nie.

Hy het hulle gegroet en gevra of hulle die werk wil inspekteer wat hy gedoen het.

Hulle het nie gewaag nie.

Die Engelsman het gevra of dit 'n uitsonderlike omstandigheid is.

My pa het geantwoord soos 'n lem:

“Dit is my normale manier van werk. As u nie tevrede is nie, teken ek dadelik my bedanking.”

Hulle het 'n koffie gedrink.

Hulle was op die punt om te vertrek.

Toe het my pa hulle gekeer.

“U moet vir u koffie betaal. U is nie my gaste nie. Dit is nie by die getekende roete ingesluit nie.”

Hulle het gedink hy maak 'n grap.

Hulle het betaal.

Toe het hulle verstaan.

Dit was alles daar:

'n Erekode.

'n Etiese kode.

'n Regskode.

Een enkele stelling.

Dit was die mans wat Gillette gebou het.

Dit was die stelsel.

Dit was my pa.

GILLETTE WAS MY VADER.

Ferdinando