GILLETTE WAS MY FATHER

FERDINANDO FREGA



Η GILLETTE ΗΤΑΝ Ο ΠΑΤΕΡΑΣ ΜΟΥ

THE FAMILY · 01

Ο πατέρας μου γεννήθηκε μέσα σε μια πληγή.

Ήταν δέκα χρονών όταν η μητέρα του παρέλαβε δύο ματωμένα ρούχα. Ανήκαν στον αδελφό της — αξιωματικό του Ιταλικού Στρατού, αγνοούμενο στην εκστρατεία της Ρωσίας. Καμία βεβαιότητα. Κανένας τάφος. Καμία υπογραφή. Μόνο το χρέος ενός πολέμου που επέστρεφε κουρέλια και σιωπή.

Εκείνη τη μέρα, ενώ η μητέρα του έκλαιγε, ο πατέρας μου έμαθε τον πρώτο κανόνα:
Η ζωή δεν κάνει εκπτώσεις.

Οι άλλοι δύο θείοι του κατατάχτηκαν στους καραμπινιέρους κι έγιναν ανώτεροι υπαξιωματικοί. Η πειθαρχία δεν ήταν οικογενειακή αξία. Ήταν ο αέρας που ανέπνεαν.

Αποφοίτησε από το σχολείο των Σαλεσιανών στο LAGONEGRO και διάλεξε τον δρόμο του έφεδρου δόκιμου αξιωματικού. Η μητέρα του, τρομοκρατημένη μήπως χάσει κι άλλον γιο στη στρατιωτική ζωή, φρόντισε να απολυθεί ύστερα από δύο χρόνια. Ήταν είκοσι δύο χρονών. Ήδη λοχαγός.

Ήδη μέσα σε μια καριέρα με μέλλον.

Εκείνος όμως την περιέγραφε με τον δικό του τρόπο:
«Σιωπηλές επιτυχίες. Δεν χρειάζεται διαφήμιση».

Γύρισε στο LUNGRO.

Έγινε διευθυντής μιας λέσχης στην παραλία του COPANELLO. Ύστερα δούλεψε στη Νάπολη ως επιθεωρητής σε μια ασφαλιστική εταιρεία. Κατάλαβε αμέσως ότι δεν ήταν ο κόσμος του: πάρα πολλά λόγια, πολύ λίγη ηθική.

Ύστερα από έξι μήνες παραιτήθηκε και γύρισε στο Castrovillari, όπου έμεινε με την αδελφή του.

Μια μέρα, σε ένα μπαρ, σήκωσε ένα λαδωμένο κομμάτι χαρτί. Είχε μια μικρή αγγελία από την Corriere della Sera. Ζητούσαν προσωπικό πωλήσεων. Το όνομα της εταιρείας δεν αναφερόταν.

Έκανε αίτηση.

Υπήρχαν 120 υποψήφιοι για μία θέση.

Βγήκε τρίτος.

Οι δύο πρώτοι υποψήφιοι προσπάθησαν να διαπραγματευτούν μεγαλύτερο μισθό. Αποκλείστηκαν.

Ο πατέρας μου δέχτηκε 80.000 λιρέτες τον μήνα.

Ήταν Ιανουάριος του 1962. Ένας ταχυδρομικός υπάλληλος έπαιρνε γύρω στις 15.000 λιρέτες.

Δύο μήνες αργότερα, η Gillette του ανέβασε τον μισθό στις 120.000 λιρέτες. Τον επόμενο μήνα, στις 150.000.

Δεν ήταν φιλανθρωπία.

Ήταν αναγνώριση.

Η Gillette κατάλαβε ότι δεν είχε προσλάβει έναν πωλητή.

Είχε επενδύσει σε έναν άνθρωπο.

Το σεμινάριο Frega

Στο Μιλάνο αποφάσισαν ότι κάθε νεοπροσληφθείς έπρεπε να περάσει μία εβδομάδα στην περιοχή του πατέρα μου.

Οι περισσότεροι δεν άντεξαν.

Κατέρρεαν. Ζητούσαν να τους πάνε στο αεροδρόμιο για να υπογράψουν την παραίτησή τους. Μόνο όσοι τα έβγαζαν πέρα τις πρώτες τρεις μέρες — χωρίς θολωμένο μυαλό, χωρίς να λυγίσουν, χωρίς να χάσουν την ψυχραιμία τους — μπορούσαν να πουν: «Βγήκα ζωντανός από το σεμινάριο Frega».

Ανάμεσά τους ήταν κι ο Piero Chiummo.

Ήρθε ως υπεύθυνος διαφήμισης και προώθησης. Ύστερα τον χτύπησε το ωστικό κύμα της μεθόδου Frega.

Μια αυστηρή επίπληξη. Ένας σαφής κανόνας:
«Αν ήρθες εδώ για να παίξεις, γύρνα στο Μιλάνο. Οι πελάτες είναι πάνω απ' όλα. Αυτοί πληρώνουν τους μισθούς μας».

Ο CHIUMMO θα γινόταν αργότερα διευθύνων σύμβουλος της Gillette Italia για είκοσι πέντε χρόνια.

Δεν ήταν εύκολος άνθρωπος.

Μπροστά στον πατέρα μου όμως έμαθε τη γραμματική του επαγγέλματος.

Η Καλαβρία ήταν η δοκιμασία

Τα νούμερα του πατέρα μου αντηχούσαν στα κεντρικά: διανομή, παρουσία προϊόντων, μερίδιο αγοράς κατά Nielsen — 99,5 τοις εκατό σε όλη την περιοχή του.

Το τελετουργικό της εταιρείας ήταν απλό:
«Αν ο Frega τα καταφέρνει στην Καλαβρία, σε μια ρημαγμένη περιοχή, τότε μπορείς να τα καταφέρεις παντού».

Τα δρομολόγιά του σχεδιάζονταν τέσσερις εβδομάδες νωρίτερα.

Ξενοδοχεία. Εστιατόρια. Μπαρ. Καπνοπωλεία. Κάθε στάση χαρτογραφημένη. Κάθε ραντεβού λογαριασμένο. Κανένας αυτοσχεδιασμός. Κανένας περισπασμός.

Πρώτα λύνονταν τα προβλήματα επί τόπου.

Ύστερα ενημερωνόταν το Μιλάνο.

Μια τέλεια γεωμετρία.

Η Gillette ήταν ήδη μια παγκόσμια εταιρεία με διεθνή παρουσία που διευρυνόταν, και οι αρχές της δεκαετίας του 1960 ήταν μια περίοδος μεγάλης εμπορικής πίεσης και καινοτομίας στην αγορά των ξυριστικών. Στην Καλαβρία όμως το πραγματικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας είχε ένα όνομα: Frega.

«Day Outstanding»

Ύστερα ήρθαν οι άνθρωποι του πιστωτικού ελέγχου της Gillette, οπλισμένοι με μια αγγλική φράση που ακουγόταν σημαντική, σχεδόν απειλητική:
«Day Outstanding».

Εκεί γύρω τα αγγλικά δεν τα μιλούσε σχεδόν κανείς. Για κάποιους, η φράση και μόνο αρκούσε για να τους πιάσει άγχος.

Αναφερόταν στον μέσο αριθμό ημερών που χρειάζονταν οι πελάτες για να εξοφλήσουν τα τιμολόγιά τους.

Η ομάδα πιστώσεων πήρε τις τριμηνιαίες καταστάσεις λογαριασμών που αντιστοιχούσαν σε κάθε πωλητή και τις ανέλυσε όλες μαζί. Θα μπορούσαν να το κάνουν στο Μιλάνο. Ήθελαν όμως να δουν την Καλαβρία με τα μάτια τους. Ήταν περίεργοι. Είχαν απορίες.

Πώς ήταν δυνατόν;

Πώς μπορούσε η Καλαβρία, μια περιοχή που θεωρούνταν ανέκαθεν φτωχή, με λίγα εργοστάσια, ελάχιστη βιομηχανία και χαμηλότερη οικονομική αξιολόγηση, να έχει αξιοπιστία πληρωμών συγκρίσιμη με του Μιλάνου;

Ο πατέρας μου κοίταξε τον διευθυντή πωλήσεων, τον δρ Di Tullio.

Ο Di Tullio άρπαξε την ευκαιρία.

«Δεν το ξέρετε; Ο Frega κυκλοφορεί οπλισμένος. Ο πρώτος πελάτης που δεν πληρώνει τρώει μια σφαίρα».

Οι τρεις άντρες χλόμιασαν.

Μάζεψαν τις αναφορές τους, τα νούμερά τους, τα έγγραφά τους — κι έφυγαν.

Ο θρύλος του πωλητή της Gillette με το πιστόλι διαδόθηκε ανάμεσα στους πελάτες.

Από τότε κανείς δεν ρώτησε ποτέ τι είχε κάτω από το σακάκι του.

Όμως δεν κουβαλούσε κανένα όπλο.

Κουβαλούσε μόνο την καρδιά του — για την εταιρεία και για την οικογένειά του.

Και για εκείνον ήταν το ίδιο πράγμα.

Η δοκιμασία της Παρασκευής βράδυ

Η Gillette International άρχισε να αναρωτιέται αν η ιστορία ήταν αληθινή.

Ένα πρωί, χωρίς προειδοποίηση, ο κύριος DE WAKEFIELD, ο διευθύνων σύμβουλος της Gillette Europe, έφτασε στο Μιλάνο.

Ζήτησε από τον δρ DI TULLIO να φύγει αμέσως για την Καλαβρία.

Ήθελε να γνωρίσει τον άνθρωπο που έκανε τα νούμερα να τρελαίνονται.

Το στοίχημα ήταν απλό.

Παρασκευή βράδυ, στις 20:00, ο Frega δεν μπορούσε με τίποτα να δουλεύει εκατό χιλιόμετρα μακριά από το σπίτι του.

Ο Di Tullio εγγυήθηκε ότι θα δούλευε.

Τον βρήκαν να βγαίνει από το τελευταίο καπνοπωλείο του δρομολογίου του.

Δεν φάνηκε έκπληκτος.

Τους χαιρέτησε και τους ρώτησε αν ήθελαν να ελέγξουν τη δουλειά που είχε κάνει.

Δεν τόλμησαν.

Ο Άγγλος ρώτησε αν επρόκειτο για εξαιρετική περίσταση.

Ο πατέρας μου απάντησε σαν λεπίδα:
«Αυτός είναι ο συνηθισμένος τρόπος που δουλεύω. Αν δεν είστε ικανοποιημένοι, υπογράφω αμέσως την παραίτησή μου».

Ήπιαν έναν καφέ.

Ετοιμάζονταν να φύγουν.

Τότε ο πατέρας μου τους σταμάτησε.

«Πρέπει να πληρώσετε τον καφέ σας. Δεν είστε καλεσμένοι μου. Δεν περιλαμβάνεται στο υπογεγραμμένο δρομολόγιο».

Νόμισαν ότι αστειευόταν.

Πλήρωσαν.

Ύστερα κατάλαβαν.

Ήταν όλα εκεί:
Ένας κώδικας τιμής.

Ένας κώδικας ηθικής.

Ένας νομικός κώδικας.

Ένα μοναδικό θεώρημα.

Αυτοί ήταν οι άνθρωποι που έχτισαν τη Gillette.

Αυτό ήταν το σύστημα.

Αυτός ήταν ο πατέρας μου.

Η GILLETTE ΗΤΑΝ Ο ΠΑΤΕΡΑΣ ΜΟΥ.

Ferdinando