

GILLETTE JE BIO MOJ OTAC

THE FAMILY · 01

Moj otac rodio se unutar rane.

Imao je deset godina kad je njegova majka primila dva krvlju umrljana odjevna predmeta. Pripadali su njezinu bratu – časniku talijanske vojske, nestalom u ruskom pohodu. Nikakve sigurnosti. Nikakva groba. Nikakva potpisa. Samo dug rata koji je vraćao krpe i šutnju.

Toga dana, dok je njegova majka plakala, moj je otac naučio prvo pravilo:

Život ne daje popuste.

Njegova druga dva ujaka stupila su u karabinjere i postala visoki dočasnici. Disciplina nije bila obiteljska vrijednost. Bila je zrak koji su disali.

Završio je salezijansku školu u LAGONEGRU i odabrao put pričuvnoga časničkog kadeta. Njegova majka, prestravljena da će izgubiti još jednoga sina zbog vojnog života, nakon dvije ga je godine izvukla iz službe. Imao je dvadeset i dvije godine. Već satnik.

Već unutar karijere koja je obećavala.

Ali on je to opisivao na svoj način:

„Tihi uspjesi. Nema potrebe za reklamom.”

Vratio se u LUNGRO.

Postao je upravitelj kupališta u COPANELLU. Zatim je radio u Napulju kao inspektor jednoga osiguravajućeg društva. Odmah je

shvatio da to nije njegov svijet: previše riječi, premalo etike.

Nakon šest mjeseci dao je otkaz i vratio se u Castrovillari, gdje je stanovao kod sestre.

Jednoga dana, u baru, podigao je masni komadić papira. Na njemu je bio mali oglas iz Corriere della Sera. Tražili su prodajno osoblje. Ime tvrtke nije bilo navedeno.

Prijavio se.

Bilo je 120 kandidata za jedno mjesto.

Bio je treći.

Prva dva kandidata pokušala su ispregovarati veću plaću. Bili su eliminirani.

Moj je otac prihvatio 80.000 lira mjesečno.

Bio je siječanj 1962. Poštanski službenik zarađivao je oko 15.000 lira.

Dva mjeseca poslije Gillette mu je povisio plaću na 120.000 lira. Sljedećega mjeseca na 150.000.

Nije to bila milostinja.

Bilo je to priznanje.

Gillette je shvatio da nije zaposlio prodavača.

Uložio je u čovjeka.

Tečaj Frega

U Milanu su odlučili da svaki novozaposleni mora provesti tjedan dana na području mojega oca.

Većina ga nije preživjela.

Slomili su se. Tražili su da ih odvezu u zračnu luku kako bi potpisali otkaz. Samo su oni koji su izdržali prva tri dana – bez magle u glavi, bez sloma, bez gubitka živaca – mogli reći: „Izašao sam živ s tečaja Frega.”

Među njima bio je Piero Chiummo.

Stigao je kao šef oglašavanja i promocije. Zatim ga je pogodio udarni val Fregine metode.

Oštar ukor. Jasno pravilo:

„Ako si došao ovamo igrati se, vrati se u Milano. Kupci su ispred svega ostalog. Oni su ti koji nam plaćaju plaće.”

CHIUMMO će poslije biti glavni direktor Gillette Italije dvadeset i pet godina.

Nije bio lak čovjek.

Ali pred mojim je ocem naučio gramatiku struke.

Kalabrija je bila ispit

Brojke mogega oca odjekivale su sjedištem: distribucija, prisutnost proizvoda, Nielsenov tržišni udio – 99,5 posto na cijelom njegovu području.

Ritual tvrtke bio je jednostavan:

„Ako Frega to može u Kalabriji, na opustošenom području, onda vi to možete bilo gdje.”

Njegove rute bile su planirane četiri tjedna unaprijed.

Hoteli. Restorani. Barovi. Trafike. Svaka postaja ucrtana. Svaki sastanak uračunat. Bez improvizacije. Bez ometanja.

Najprije su se problemi rješavali na terenu.

Zatim se obavještavao Milano.

Savršena geometrija.

Gillette je već bio globalna tvrtka sa sve većom međunarodnom prisutnošću, a početak šezdesetih bio je razdoblje velikoga tržišnog pritiska i inovacija na tržištu brijaćih aparata. Ali u Kalabriji prava konkurentska prednost tvrtke imala je ime: Frega.

„Day Outstanding”

Zatim su došli Gilletteovi ljudi za kontrolu potraživanja, naoružani jednim engleskim izrazom koji je zvučao važno, gotovo prijeteće: „Day Outstanding.”

Ondje se engleski nije često govorio. Nekima je sam taj izraz bio dovoljan da ih uhvati tjeskoba.

Odnosio se na prosječan broj dana koji je kupcima trebao da plate račune.

Tim za potraživanja uzeo je tromjesečne izvode s računa dodijeljene svakom prodavaču i zajedno ih analizirao. Mogli su to učiniti u Milanu. Ali htjeli su Kalabriju vidjeti svojim očima. Bili su znatiželjni. Imali su pitanja.

Kako je to moguće?

Kako je Kalabrija, regija koju se kroz povijest smatralo siromašnom, s malo tvornica, malo industrije i nižim gospodarskim rejtingom – mogla imati platnu pouzdanost usporedivu s Milanom?

Moj je otac pogledao direktora prodaje, doktora Di Tullio.

Di Tullio je zgrabio trenutak.

„Zar ne znate? Frega hoda naoružan. Prvi kupac koji ne plati dobije metak.”

Trojica su problijedjela.

Skupili su svoja izvješća, svoje brojke, svoje dokumente – i otišli.

Legenda o Gilletteovu prodavaču s pištoljem proširila se među kupcima.

Nakon toga nitko ga više nije pitao što drži ispod sakoa.

Ali nije nosio nikakvo oružje.

Nosio je samo svoje srce – za tvrtku i za svoju obitelj.

A za njega to je bila ista stvar.

Ispit petkom navečer

Gillette International počeo se pitati je li priča istinita.

Jednoga jutra, bez najave, u Milano je stigao GOSPODIN DE WAKEFIELD, glavni izvršni direktor Gillette Europe. Zamolio je DR. DI TULLIO da odmah otputuje u Kalabriju.

Htio je upoznati čovjeka od čijih su brojki svi ludjeli.

Oklada je bila jednostavna.

U petak navečer, u 20.00, Frega nikako nije mogao raditi sto kilometara od kuće.

Di Tullio je jamčio da hoće.

Zatekli su ga kako izlazi iz posljednje trafike na svojoj ruti.

Nije izgledao iznenađeno.

Pozdravio ih je i pitao žele li pregledati posao koji je obavio.

Nisu se usudili.

Englez je pitao je li to iznimna okolnost.

Moj je otac odgovorio kao oštrica:

„Ovo je moj uobičajeni način rada. Ako niste zadovoljni, odmah ću potpisati otkaz.”

Popili su kavu.

Upravo su htjeli otići.

Tada ih je moj otac zaustavio.

„Morate platiti svoju kavu. Niste moji gosti. To nije uključeno u potpisanu rutu.”

Mislili su da se šali.

Platili su.

Tada su shvatili.

Sve je bilo ondje:

Kodeks časti.

Etički kodeks.

Zakonski kodeks.

Jedan jedini teorem.

To su bili ljudi koji su izgradili Gillette.

To je bio sustav.

To je bio moj otac.

GILLETTE JE BIO MOJ OTAC.

Ferdinando