

GILLETTE WAS MY FATHER

FERDINANDO FREGA



GILLETTE BYŁ MOIM OJCEM

THE FAMILY · 01

Mój ojciec urodził się wewnątrz rany.

Miał dziesięć lat, kiedy jego matka otrzymała dwa zakrwawione ubrania. Należały do jej brata – oficera armii włoskiej, zaginionego w kampanii rosyjskiej. Żadnej pewności. Żadnego grobu. Żadnego podpisu. Tylko dług wojny, która zwracała strzępy i ciszę.

Tego dnia, gdy jego matka płakała, mój ojciec poznał pierwszą zasadę:

Życie nie daje zniżek.

Jego dwaj pozostali wujowie wstąpili do karabinierów i zostali starszymi podoficerami. Dyscyplina nie była wartością rodzinną. Była powietrzem, którym oddychali.

Ukończył szkołę salezjańską w LAGONEGRO i wybrał drogę podchorążego rezerwy. Jego matka, przerażona, że straci kolejnego syna na rzecz wojska, po dwóch latach doprowadziła do jego zwolnienia. Miał dwadzieścia dwa lata. Był już kapitanem.

Był już na drodze obiecującej kariery.

Ale on opisywał to po swojemu:

„Ciche sukcesy. Nie potrzeba reklamy”.

Wrócił do LUNGRO.

Został kierownikiem klubu plażowego w COPANELLO. Potem pracował w Neapolu jako inspektor firmy ubezpieczeniowej. Od razu zrozumiał, że to nie jest jego świat: za dużo słów, za mało etyki.

Po sześciu miesiącach złożył wypowiedzenie i wrócił do Castrovillari, gdzie zamieszkał u siostry.

Pewnego dnia w barze podniósł zatłuszczony skrawek papieru. Było na nim ogłoszenie drobne z „Corriere della Sera”. Szukano pracowników sprzedaży. Nazwy firmy nie podano.

Zgłosił się.

Na jedno stanowisko było 120 kandydatów.

Zajął trzecie miejsce.

Dwaj pierwsi kandydaci próbowali wynegocjować wyższą pensję. Odpadli.

Mój ojciec przyjął 80 000 lirów miesięcznie.

Był styczeń 1962 roku. Urzędnik pocztowy zarabiał około 15 000 lirów.

Dwa miesiące później Gillette podniósł mu pensję do 120 000 lirów. W następnym miesiącu – do 150 000.

To nie była dobroczynność.

To było uznanie.

Gillette zrozumiał, że nie zatrudnił handlowca.

Zainwestował w człowieka.

Kurs Fregi

W Mediolanie zdecydowano, że każdy nowo zatrudniony musi spędzić tydzień w rejonie mojego ojca.

Większość tego nie przetrwała.

Załamywali się. Prosimi, żeby zawieźć ich na lotnisko, by mogli podpisać wypowiedzenie. Tylko ci, którzy przetrwali pierwsze trzy dni – bez mgły w głowie, bez załamania, bez utraty nerwów – mogli powiedzieć:

„Wyszedłem żywy z kursu Fregi”.

Wśród nich był Piero Chiummo.

Przyjechał jako szef działu reklamy i promocji. Potem uderzyła go fala uderzeniowa metody Fregi.

Ostra reprimenda. Jasna zasada:

„Jeśli przyjechał pan tu się bawić, niech pan wraca do Mediolanu. Klienci są ponad wszystkim. To oni płacą nam pensje”.

CHIUMMO został później dyrektorem zarządzającym Gillette Italia na dwadzieścia pięć lat.

Nie był łatwym człowiekiem.

Ale przy moim ojcu nauczył się gramatyki zawodu.

Kalabria była sprawdzianem

Liczyby mojego ojca odbijały się echem w centrali: dystrybucja, obecność produktów, udział w rynku według Nielsen – 99,5 procent w całym jego rejonie.

Firmowy rytuał był prosty:

„Jeśli Frega potrafi to zrobić w Kalabrii, na zniszczonym terenie, to wy potraficie to zrobić wszędzie”.

Jego trasy były planowane z czterotygodniowym wyprzedzeniem.

Hotele. Restauracje. Bary. Trafiki. Każdy przystanek na mapie. Każde spotkanie rozliczone. Żadnej improwizacji. Żadnych rozprośzeń.

Najpierw problemy rozwiązywano w terenie.

Potem informowano Mediolan.

Doskonała geometria.

Gillette był już globalną firmą o rosnącym zasięgu międzynarodowym, a początek lat sześćdziesiątych był okresem wielkiej presji handlowej i innowacji na rynku maszynek do golenia. Ale w Kalabrii prawdziwa przewaga konkurencyjna firmy miała nazwisko: Frega.

„Day Outstanding”

Potem przyjechali ludzie Gillette od kontroli kredytowej, uzbrojeni w angielskie wyrażenie, które brzmiało ważnie, niemal groźnie: „Day Outstanding”.

Po angielsku mało kto tam mówił. Niektórym samo to wyrażenie wystarczało, żeby wywołać niepokój.

Chodziło o średnią liczbę dni, w ciągu których klienci płacili faktury.

Zespół kredytowy wziął kwartalne wyciągi z kont przypisane każdemu handlowcowi i przeanalizował je razem. Mogli to zrobić w Mediolanie. Ale chcieli zobaczyć Kalabrię na własne oczy. Byli ciekawi. Mieli pytania.

Jak to możliwe?

Jak Kalabria, region od zawsze uważany za biedny, z nielicznymi fabrykami, słabym przemysłem i niższą oceną gospodarczą, mogła mieć wiarygodność płatniczą porównywalną z Mediolanem?

Mój ojciec spojrzał na dyrektora sprzedaży, doktora Di Tullio.

Di Tullio wykorzystał okazję.

„Nie wiedzą panowie? Frega jeździ uzbrojony. Pierwszy klient, który nie zapłaci, dostaje kulkę”.

Trzej mężczyźni zbledli.

Zebrali swoje raporty, swoje liczby, swoje dokumenty – i wyjechali.

Wśród klientów rozeszła się legenda o handlowcu Gillette z pistoletem.

Od tamtej pory nikt już nie pytał, co trzyma pod marynarką.

Ale nie nosił żadnej broni.

Nosił tylko serce – dla firmy i dla rodziny.

A dla niego było to jedno i to samo.

Próba piątkowego wieczoru

Gillette International zaczął się zastanawiać, czy ta historia jest prawdziwa.

Pewnego ranka, bez uprzedzenia, do Mediolanu przyjechał PAN DE WAKEFIELD, dyrektor generalny Gillette Europe. Poprosił DOKTORA DI TULLIO, żeby natychmiast wyjechał do Kalabрії.

Chciał poznać człowieka, przez którego liczby wariowały.

Zakład był prosty.

W piątek wieczorem, o 20:00, Frega nie mógł przecież pracować sto kilometrów od domu.

Di Tullio zagwarantował, że będzie pracował.

Znaleźli go, gdy wychodził z ostatniej trafiki na swojej trasie.

Nie wyglądał na zaskoczonego.

Przywitał się i zapytał, czy chcą sprawdzić pracę, którą wykonał.

Nie odważyli się.

Anglik zapytał, czy to wyjątkowa sytuacja.

Mój ojciec odpowiedział jak ostrze:

„To mój normalny sposób pracy. Jeśli nie są panowie zadowoleni, natychmiast podpiszę wypowiedzenie”.

Wypili kawę.

Mieli już wychodzić.

Wtedy mój ojciec ich zatrzymał.

„Muszą panowie zapłacić za swoją kawę. Nie są panowie moimi gośćmi. Nie ma tego w podpisanej trasie”.

Myśleli, że żartuje.

Zapłacili.

Potem zrozumieli.

Wszystko tam było:

Kodeks honorowy.

Kodeks etyczny.

Kodeks prawny.

Jedno jedyne twierdzenie.

To byli ludzie, którzy zbudowali Gillette.

To był system.

To był mój ojciec.

GILLETTE BYŁ MOIM OJCEM.

Ferdinando