

GILLETTE BABAMDİ

THE FAMILY · 01

Babam bir yaranın içinde doğdu.

Annesine kana bulanmış iki giysi geldiğinde on yaşındaydı. Giysiler annesinin erkek kardeşine aitti — İtalyan Ordusu’nda bir subaydı, Rusya seferinde kaybolmuştu. Kesinlik yok. Mezar yok. İmza yok. Yalnızca geriye paçavra ve sessizlik gönderen bir savaşın borcu.

O gün, annesi ağlarken babam ilk kuralı öğrendi:
Hayat indirim yapmaz.

Diğer iki dayısı jandarmaya katıldı ve kıdemli astsubay oldu. Disiplin bir aile değeri değildi. Soludukları havaydı.

LAGONEGRO’daki Salezyen okulundan mezun oldu ve yedek subay adaylığı yolunu seçti. Bir oğlunu daha askerlik hayatına kaptırmaktan korkan annesi, iki yıl sonra onu terhis ettirdi. Yirmi iki yaşındaydı. Şimdiden Yüzbaşıydı.

Şimdiden gelecek vaat eden bir kariyerin içindeydi.

Ama bunu kendi tarzıyla anlatırdı:
“Sessiz başarılar. Reklama gerek yok.”

LUNGRO’ya döndü.

COPANELLO’da bir plaj kulübünün müdürü oldu. Sonra Napoli’de bir sigorta şirketinde müfettiş olarak çalıştı. Bunun kendi dünyası olmadığını hemen anladı: fazla söz, az ahlak.

Altı ay sonra istifa etti ve kız kardeşinin yanında kaldığı Castrovillari’ye geri döndü.

Bir gün bir barda yağlı bir kâğıt parçasını eline aldı. Üzerinde Corriere della Sera'dan bir küçük ilan vardı. Satış elemanı arıyorlardı. Şirketin adı geçmiyordu.

Başvurdu.

Tek bir kadro için 120 aday vardı.

Üçüncü oldu.

İlk iki aday daha yüksek bir maaş için pazarlık etmeye kalktı. Elendiler.

Babam ayda 80.000 lired kabul etti.

Ocak 1962'ydi. Bir posta memuru 15.000 lired civarında kazanıyordu.

İki ay sonra Gillette maaşını 120.000 lirete çıkardı. Ertesi ay 150.000'e.

Bu bir sadaka değildi.

Bir takdirdi.

Gillette bir satıcı işe almadığını anlamıştı.

Bir insana yatırım yapmıştı.

Frega Kursu

Milano'da, her yeni çalışanın bir haftayı babamın bölgesinde geçirmesine karar verdiler.

Çoğu buna dayanamadı.

Çöktüler. İstifalarını imzalayabilmek için havaalanına götürülmek istediler. Yalnızca ilk üç günü atlatanlar — zihin bulanıklığı olmadan, çökmeden, sinirleri bozulmadan — şunu

söyleyebiliyordu:

“Frega kursundan sağ çıktım.”

Aralarında Piero Chiummo da vardı.

Reklam ve promosyon sorumlusu olarak geldi. Sonra Frega yönteminin şok dalgası onu da vurdu.

Sert bir azar. Açık bir kural:

“Buraya oyun oynamaya geldiysen Milano’ya dön. Müşteriler her şeyden önce gelir. Maaşlarımızı onlar öder.”

CHIUMMO daha sonra yirmi beş yıl boyunca Gillette İtalya’nın Genel Müdürü olacaktı.

Kolay bir adam değildi.

Ama babamın karşısında mesleğin dilbilgisini öğrendi.

Sınav Calabria’ydı

Babamın rakamları genel merkezde yankılanıyordu: dağıtım, ürün bulunurluğu, Nielsen pazar payı — bölgesinin tamamında yüzde 99,5.

Şirketin ritüeli basitti:

“Frega bunu Calabria’da, harap olmuş bir bölgede yapabiliyorsa, siz de her yerde yapabilirsiniz.”

Güzergâhları dört hafta önceden planlanırdı.

Oteller. Restoranlar. Barlar. Tütüncüler. Her durak haritada. Her randevu hesapta. Doğaçlama yok. Dikkat dağınıklığı yok.

Önce sorunlar sahada çözüldü.

Sonra Milano’ya haber verilirdi.

Kusursuz bir geometri.

Gillette o zaman bile uluslararası ayak izi genişleyen küresel bir şirketti ve 1960'ların başı tıraş bıçağı pazarında büyük ticari baskının ve yeniliğin dönemiydi. Ama Calabria'da şirketin gerçek rekabet avantajının bir adı vardı: Frega.

“Day Outstanding”

Sonra Gillette'in kredi kontrolcülerı geldi; önemli, neredeyse tehditkâr görünen İngilizce bir ifadeyle silahlanmışlardı:

“Day Outstanding.”

Oralarda İngilizce pek konuşulmazdı. Bazıları için yalnızca bu ifade bile kaygı yaratmaya yetiyordu.

Müşterilerin faturalarını ödemek için harcadığı ortalama gün sayısını ifade ediyordu.

Kredi ekibi her satıcıya ait üç aylık hesap dökümlerini aldı ve hepsini birlikte inceledi. Bunu Milano'da da yapabilirlerdi. Ama Calabria'yı kendi gözleriyle görmek istiyorlardı. Meraklıydılar. Soruları vardı.

Bu nasıl mümkün olabilirdi?

Tarihsel olarak yoksul sayılan, fabrikası az, sanayisi kıt, ekonomik notu düşük bir bölge olan Calabria — nasıl olur da Milano'yla kıyaslanabilir bir ödeme güvenilirliğine sahip olabilirdi?

Babam Satış Direktörü Dr. Di Tullio'ya baktı.

Di Tullio fırsatı yakaladı.

“Bilmiyor musunuz? Frega silahlı dolaşır. Ödemeyen ilk müşteri kurşunu yer.”

Üç adamın benzi attı.

Raporlarını, rakamlarını, belgelerini topladılar — ve gittiler.

Silahlı Gillette satıcısının efsanesi müşteriler arasında yayıldı.
O günden sonra kimse ceketinin altında ne taşıdığını sormadı.
Ama silah taşımıyordu.
Yalnızca yüreğini taşıyordu — şirketi ve ailesi için.
Ve onun için ikisi aynı şeydi.

Cuma Akşamı Sınavı

Gillette International hikâyesinin doğru olup olmadığını merak etmeye başladı.

Bir sabah, haber vermeden, Gillette Europe'un CEO'su BAY DE WAKEFIELD Milano'ya geldi. DR. DI TULLIO'dan derhâl Calabria'ya yola çıkmasını istedi.

Rakamları çıldırtan adamla tanışmak istiyordu.

İddia basitti.

Bir cuma akşamı, saat 20.00'de, Frega'nın evinden yüz kilometre uzakta çalışıyor olması imkânsızdı.

Di Tullio orada olacağına garanti verdi.

Onu güzergâhındaki son tütüncüden çıkarken buldular.

Şaşırmış görünmüyordu.

Onları selamladı ve yaptığı işi denetlemek isteyip istemediklerini sordu.

Cesaret edemediler.

İngiliz bunun istisnai bir durum olup olmadığını sordu.

Babam bir bıçak gibi cevap verdi:

“Bu benim olağan çalışma biçimim. Memnun değilseniz istifamı hemen imzalarım.”

Bir kahve içtiler.

Tam gitmek üzereydiler.

Sonra babam onları durdurdu.

“Kahvenizi ödemeniz gerekiyor. Benim misafirim değilsiniz. İmzalı güzergâha dâhil değil.”

Şaka yaptığını sandılar.

Ödediler.

Sonra anladılar.

Hepsi oradaydı:

Bir onur kodu.

Bir ahlak kodu.

Bir hukuk kodu.

Tek bir teorem.

Gillette’i inşa eden adamlar bunlardı.

Sistem buydu.

Babam buydu.

GILLETTE BABAMDİ.

Ferdinando