



MENADŽERI P&G-A NIKADA SE NE SUPROTSTAVLJAJU JEDNI DRUGIMA

THE P&G SAGA · 09

Nakon onog ispita u Cataniji postali smo dobri prijatelji. Čak sam mu dao da krsti jednog od mojih sinova – Vincenza, koji je nosio ime mojega oca – i naš je odnos ostao dobar, zdrav, stvaran.

Ali ostao je P&G-ov čovjek do srži, i kad god bi posjetio kupca, pokazivao je mišiće kao da još vodi prvu liniju. Jednom su ga umalo izbacili iz ureda jednog distribucijskog centra, jer je podigao glas sve do vike, i samo je moja intervencija vratila stvari pod kontrolu.

Nikada nije propustio priliku da me kritizira, ali odmah sam shvatio zašto: povlačio je emocionalnu polugu – pravu vrstu kreativne provokacije – da vidi kako ću reagirati. Ali ja sam bio sin svojega oca, i njegova je prisutnost uvijek ostajala uz mene i promatrala.

Između nas nikada nije bilo pravog suparništva – tko je bolji, tko je sposobniji – ako ništa drugo, zato što smo obojica radili prema istom krajnjem cilju, a ne za dvije različite tvrtke.

Jednoga je dana imao sjajnu ideju: otići u kartuzijanski samostan u Serri San Brunu, u pokrajini Vibo Valentia, i prodati brijaće aparate dugobradim fratrima. Bio je to njegov način da pokaže tko je.

Odvezao sam ga onamo, ali ostao sam ispred samostanskih vrata. Izašao je dva sata poslije s narudžbom britvica i brijaćih aparata

vrijednom 300 eura. Naziv tvrtke: Rimokatolička crkva. Strana država: Država Vatikanskog Grada. Druga adresa za isporuku: Samostan kapucina.

Bio je oduševljen, duboko zadovoljan, i morao je nazvati Milano da ručno unese narudžbu, jer naš sustav nije imao načina obraditi prodajni nalog za stranu državu. Povrh svega, zapanjio je cijelu tvrtku.

Ali nikada se nije hvalio – to nije bilo u njegovu profesionalnom kroju. Učinio je nemoguće, i to je odjeknulo: sjedište u Milanu objavilo je to cijeloj talijanskoj prodajnoj mreži. Nisam rekao ništa. Zabilježio sam činjenicu i šutio.

Osam dana poslije logistika je izdala obavijest o povratu robe: samostan je odbio narudžbu, a on je bio bijesan.

Kad se vratio da sazna zašto, rečeno mu je da je tajnik u mladosti bio prodavač jedne talijanske tvrtke – uvijek uvjeren u pravilo „kupi za 100, prodaj za 300”. Rekao je da je primijenio maržu od 3 %, i to im je sve reklo: nije bio pravi čovjek za taj posao. Ispričali su se.

Nitko o tome više nije govorio, nikakva službenog komentara. Ono što je ostalo lebdjeti hodnicima ureda bila je jedna rečenica: šala o marži od 3 %.

Ferdinando