

P&G YÖNETİCİLERİ BİRBİRİNE ASLA MEYDAN OKUMAZ

THE P&G SAGA · 09

Catania'daki o sınavdan sonra iyi arkadaş olduk. Oğullarımdan birinin, babamın adını taşıyan Vincenzo'nun, vaftiz babası bile oldu — ve ilişkimiz iyi, sağlıklı, gerçek kaldı.

Ama iliğine kadar bir P&G adamı olarak kaldı ve bir müşteriyi ziyaret ettiğinde, hâlâ cepheyi o yönetiyormuş gibi ağırlığını koyardı. Bir keresinde, sesini bağırmaya varana kadar yükselttiği için onu bir dağıtım merkezinin ofislerinden neredeyse kovuyorlardı; işleri yeniden kontrol altına alan yalnızca benim araya girmem oldu.

Beni eleştirme fırsatını hiç kaçırmazdı, ama nedenini hemen anladım: duygusal kolu çekiyordu — doğru türden yaratıcı bir kışkırtma — nasıl tepki vereceğimi görmek için. Ama ben babamın oğluydum ve onun varlığı hep yanımda kaldı, beni izleyerek.

Aramızda hiçbir zaman gerçek bir rekabet olmadı — kim daha iyi, kim daha yetenekli — olsa olsa ikimiz de aynı nihai hedef için çalıştığımızdan, iki farklı şirket için değil.

Bir gün parlak bir fikri oldu: Vibo Valentia iline bağlı Serra San Bruno'daki Kartuziyen manastırına gidip uzun sakallı keşişlere tıraş bıçağı satmak. Kim olduğunu göstermenin onun yolu buydu.

Onu oraya arabayla götürdüm ama manastırın kapılarının dışında kaldım. İki saat sonra 300 euroluk jilet ve tıraş bıçağı siparişiyle çıktı. Şirket adı: Roma Katolik Kilisesi. Yabancı ülke: Vatikan Şehri. Farklı teslimat adresi: Kapuçin Rahipleri Manastırı.

Heyecanlıydı, derinden memnundu ve siparişi elle girmek için Milano'yu aramak zorunda kaldı, çünkü sistemimizin yabancı bir devlete yapılan satış siparişini işleyecek hiçbir yolu yoktu. Üstelik bütün şirketi hayretler içinde bırakmıştı.

Ama hiç böbürlenmedi — mesleki yapısında yoktu. İmkânsızı başarmıştı ve bu ses getirdi: Milano'daki merkez bunu bütün İtalyan satış ekibine duyurdu. Ben hiçbir şey söylemedim. Durumu not ettim ve sustum.

Sekiz gün sonra lojistik bir stok iadesi bildirimi çıkardı: manastır siparişi reddetmişti ve o öfkeden kudurmuştu.

Nedenini öğrenmek için geri gittiğinde, sekreterin gençliğinde bir İtalyan şirketinin satış temsilcisi olduğunu söylediler — "100'e alıp 300'e satmaya" her zaman inanmış biri. Kendisi %3 kâr payı uyguladığını söylemişti ve bu onlara her şeyi anlatmıştı: o, bu iş için doğru adam değildi. Özür dilediler.

Bir daha kimse bundan söz etmedi, resmî bir yorum da olmadı. Ofis koridorlarında kalan tek bir cümleydi: %3 marjla ilgili şaka.

Ferdinando