
FRAGILE
FRAGILE
FRAGILE
FRAGILE
FRAGILE
FRAGILE
FRAGILE

WILKINSON SWORD: CAMBIO DE CASA

La humanidad olvida a menudo que la primera empresa que se creó fue la familia.

Hacen falta pocos elementos esenciales para llevar un negocio: el dinero, que suele estar más seguro en manos de las mujeres; el sentido común de un padre; y los hijos, fruto de un amor cuidadosamente planeado o simple resultado de la pasión, el impulso y el error humano.

Cuando miro a Wilkinson Sword, desde su fundación hasta la larga lista de dueños que ha tenido desde entonces, no puedo evitar pensar que hay un patrón progresivo.

Lo que no funcionaba nunca se mejoró de verdad.

Simplemente se tapó con montañas de dinero.

Y el dinero, como todos sabemos, es excelente para tapar tonterías.

1891–1973

The Wilkinson Sword Company.

Esta era la empresa de verdad.

Ochenta y dos años de vida auténtica, de historia, de innovación, de relato y de esa reserva típicamente inglesa que todavía hoy la convierte en modelo para muchas empresas.

1973–1978

1978–1989

1989–1992

1992–2000

2000–2003

2003–2015

2015–hoy — Edgewell Personal Care

Lo que queda es una tía aristocrática que ha cambiado muchas veces de casa y ha dormido en muchas habitaciones.

La han comprado, vendido, heredado, reorganizado y trasladado.

Sin embargo, ha creado muy poco por sí misma.

Sigue en pie donde siempre estuvo, con unos tres mil millones de dólares de ingresos anuales y una reputación construida en gran parte por las generaciones anteriores.

Y así volvieron a un viejo truco de marketing de los años ochenta.

El mismo producto.

La misma hoja.

La misma empresa.

Nombres distintos según el mercado.

Wilkinson en Europa.

Schick en Norteamérica, Asia y Rusia.

La tía Wilkinson conservó la plata de la familia.

Simplemente se mudó a otra casa.

Hoy la dirección ha cambiado muchas veces.

La dama, no.

Bienvenida
Ferdinando