GILLETTE WAS MY FATHER

FERDINANDO FREGA



GILLETTE WAR MEIN VATER

Mein Vater wurde in eine Wunde hineingeboren.

Er war zehn Jahre alt, als seine Mutter zwei blutbefleckte Kleidungsstücke erhielt. Sie gehörten ihrem Bruder—einem Offizier des italienischen Heeres, vermisst im Russlandfeldzug. Keine Gewissheit. Kein Grab. Keine Unterschrift. Nur die Schuld eines Krieges, der Fetzen und Schweigen zurückgab.

An jenem Tag, während seine Mutter weinte, lernte mein Vater die erste Regel:
Das Leben gibt keinen Rabatt.

Seine beiden anderen Onkel gingen zu den Carabinieri und wurden hohe Unteroffiziere. Disziplin war kein Familienwert. Sie war die Luft, die sie atmeten.

Er machte seinen Abschluss an der Salesianerschule in LAGONEGRO und wählte den Weg des Reserveoffiziersanwärters. Seine Mutter, in panischer Angst, noch einen Sohn an das Soldatenleben zu verlieren, ließ ihn nach zwei Jahren entlassen. Er war zweiundzwanzig Jahre alt. Schon Hauptmann.

Schon in einer vielversprechenden Laufbahn.

Aber er beschrieb es auf seine Weise:
„Stille Erfolge. Reklame ist nicht nötig.“

Er kehrte nach LUNGRO zurück.

Er wurde Leiter eines Strandbads in COPANELLO. Dann arbeitete er in Neapel als Inspektor für eine Versicherungsgesellschaft. Er begriff sofort, dass das nicht seine Welt war: zu viele Worte, zu wenig Ethik.

Nach sechs Monaten kündigte er und ging zurück nach Castrovillari, wo er bei seiner Schwester wohnte.

Eines Tages hob er in einer Bar einen fettigen Fetzen Papier auf. Darauf stand eine Kleinanzeige aus dem Corriere della Sera. Man suchte Verkaufspersonal. Der Name des Unternehmens wurde nicht genannt.

Er bewarb sich.

Es gab 120 Bewerber für eine Stelle.

Er wurde Dritter.

Die ersten beiden Bewerber versuchten, ein höheres Gehalt auszuhandeln. Sie wurden aussortiert.

Mein Vater nahm 80.000 Lire im Monat an.

Es war Januar 1962. Ein Postbeamter verdiente rund 15.000 Lire.

Zwei Monate später erhöhte Gillette sein Gehalt auf 120.000 Lire. Im Monat darauf auf 150.000.

Es war keine Wohltätigkeit.

Es war Anerkennung.

Gillette begriff, dass sie keinen Verkäufer eingestellt hatte.

Sie hatte in einen Mann investiert.

DER FREGA-KURS

In Mailand beschloss man, dass jeder Neueingestellte eine Woche im Gebiet meines Vaters verbringen musste.

Die meisten überlebten es nicht.

Sie brachen zusammen. Sie baten darum, zum Flughafen gebracht zu werden, um ihre Kündigung zu unterschreiben. Nur wer die ersten drei Tage überstand—ohne Nebel im Kopf, ohne zusammenzubrechen, ohne die Nerven zu verlieren, konnte sagen:
„Ich bin lebend aus dem Frega-Kurs herausgekommen.“

Unter ihnen war Piero Chiummo.

Er kam als Leiter für Werbung und Verkaufsförderung. Dann traf ihn die Druckwelle der Frega-Methode.

Eine scharfe Rüge. Eine klare Regel:
„Wenn Sie zum Spielen hergekommen sind, fahren Sie zurück nach Mailand. Die Kunden kommen vor allem anderen. Sie sind es, die unsere Gehälter bezahlen.“

CHIUMMO sollte später fünfundzwanzig Jahre lang Geschäftsführer von Gillette Italien sein.

Er war kein einfacher Mann.

Aber vor meinem Vater lernte er die Grammatik des Berufs.

KALABRIEN WAR DIE PRÜFUNG

Die Zahlen meines Vaters hallten durch die Zentrale: Distribution, Produktpräsenz, Nielsen-Marktanteil—99,5 Prozent in seinem gesamten Gebiet.

Das Ritual des Unternehmens war einfach:
„Wenn Frega es in Kalabrien schafft, in einem verwüsteten Gebiet, dann schafft ihr es überall.“

Seine Touren waren vier Wochen im Voraus geplant.

Hotels. Restaurants. Bars. Tabakläden. Jeder Halt verzeichnet. Jeder Termin belegt. Keine Improvisation. Keine Ablenkungen.

Erst wurden die Probleme vor Ort gelöst.

Dann wurde Mailand informiert.

Eine perfekte Geometrie.

Gillette war bereits ein globales Unternehmen mit wachsender internationaler Präsenz, und die frühen 1960er-Jahre waren eine Zeit großen kommerziellen Drucks und großer Innovation auf dem Rasierermarkt. Aber in Kalabrien hatte der wirkliche Wettbewerbsvorteil des Unternehmens einen Namen: Frega.

„DAY OUTSTANDING“

Dann kamen die Leute von der Kreditkontrolle bei Gillette, bewaffnet mit einem englischen Ausdruck, der wichtig klang, fast bedrohlich:
„Day Outstanding.“

Englisch wurde in der Gegend kaum gesprochen. Manchen genügte schon der Ausdruck allein, um Angst zu bekommen.

Er bezeichnete die durchschnittliche Zahl von Tagen, die die Kunden brauchten, um ihre Rechnungen zu bezahlen.

Das Kreditteam nahm die Quartalskontoauszüge, die jedem Verkäufer zugeordnet waren, und analysierte sie gemeinsam. Sie hätten das in Mailand tun können. Aber sie wollten Kalabrien mit eigenen Augen sehen. Sie waren neugierig. Sie hatten Fragen.

Wie war das möglich?

Wie konnte Kalabrien, eine Region, die historisch als arm galt, mit wenigen Fabriken, wenig Industrie und einer niedrigeren wirtschaftlichen Einstufung—eine Zahlungszuverlässigkeit haben, die mit Mailand vergleichbar war?

Mein Vater sah den Verkaufsdirektor an, Dr. Di Tullio.

Di Tullio ergriff die Gelegenheit.

„Wissen Sie das nicht? Frega läuft bewaffnet herum. Der erste Kunde, der nicht zahlt, bekommt eine Kugel.“

Die drei Männer wurden blass.

Sie rafften ihre Berichte, ihre Zahlen, ihre Unterlagen zusammen—und gingen.

Die Legende vom Gillette-Verkäufer mit der Pistole verbreitete sich unter den Kunden.

Danach fragte niemand mehr, was er unter dem Jackett trug.

Aber er trug keine Waffe.

Er trug nur sein Herz—für das Unternehmen und für seine Familie.

Und für ihn waren sie ein und dasselbe.

DIE FREITAGABEND-PRÜFUNG

Gillette International begann sich zu fragen, ob die Geschichte stimmte.

Eines Morgens traf ohne Vorwarnung MR. DE WAKEFIELD, der CEO von Gillette Europe, in Mailand ein. Er bat DR. DI TULLIO, sofort nach Kalabrien aufzubrechen.

Er wollte den Mann kennenlernen, der die Zahlen verrücktspielen ließ.

Die Wette war einfach.

An einem Freitagabend um 20:00 Uhr konnte Frega unmöglich hundert Kilometer von zu Hause entfernt bei der Arbeit sein.

Di Tullio garantierte, dass er es sein werde.

Sie fanden ihn, als er gerade den letzten Tabakladen seiner Tour verließ.

Er wirkte nicht überrascht.

Er begrüßte sie und fragte, ob sie die Arbeit prüfen wollten, die er gemacht hatte.

Sie wagten es nicht.

Der Engländer fragte, ob dies ein Ausnahmefall sei.

Mein Vater antwortete wie eine Klinge:
„Das ist meine normale Arbeitsweise. Wenn Sie nicht zufrieden sind, unterschreibe ich sofort meine Kündigung."

Sie tranken einen Kaffee.

Sie wollten gerade gehen.

Da hielt mein Vater sie auf.

„Sie müssen Ihren Kaffee bezahlen. Sie sind nicht meine Gäste. Das ist in der unterschriebenen Tour nicht enthalten."

Sie dachten, er scherze.

Sie bezahlten.

Dann verstanden sie.

Es war alles da:
Ein Ehrenkodex.

Ein Ethikkodex.

Ein Gesetzbuch.

Ein einziges Theorem.

Das waren die Männer, die Gillette aufgebaut haben.

Das war das System.

Das war mein Vater.

GILLETTE WAR MEIN VATER.

Ferdinando