

MENEER FREGA UITGELEEND AAN L'ORÉAL

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 03

Op zondagochtend zagen Giorgio en ik elkaar vaak — een vriend en collega, commercieel manager bij een van de grootste bedrijven ter wereld in cosmetica voor vrouwen: L'ORÉAL.

Het was onze manier om dicht bij elkaar te blijven, elkaar over de week te vertellen, over het werk, dan te praten over de klanten daarbuiten op de markt en af en toe een grap uit te wisselen over wat er was voorgevallen, bij een warme kop koffie aan de bar.

Hij had een gezellige natuur, altijd glimlachend, altijd ironisch, maar met een ontembare geest — een elegantie en verfijning die hun weerga niet kenden.

Hij had altijd een grap klaar, en nooit een ondoordachte, een spreekwoordelijke glimlach die iedereen op zijn gemak stelde — hij zei graag dat hij een fortuin had uitgegeven aan zijn nieuwe tanden en ze voor 25.000 euro had moeten verzekeren, tegen het risico dat iemand een van zijn scherpe grapjes niet zo goed zou opvatten en zou besluiten ze eruit te slaan.

Telkens als we samen in onze regio, Calabrië, gingen verkopen, verkondigden we luid aan elke klant dat we de gelukkigste mannen op aarde waren, omdat we werkten voor de twee mooiste bedrijven ter wereld, die ons een fortuin betaalden om plezier te maken, niet om te werken — wat wie er ook luisterde steevast ergerde. Vaak geloofden ze ons niet, maar we hadden toch het respect van bijna iedereen.

Op een ochtend in april zei hij tegen me: volgende week kom ik je ophalen, we gaan drie dagen werken op Sicilië — maak je geen zorgen, alles is betaald, je betaalt nergens voor.

Hij wist heel goed dat het niet mijn rayon was, dus vroeg ik hem: wat moeten we verdomme buiten het rayon doen?

Nou, zei hij, dat wordt jouw verrassing — en misschien ook een beetje de mijne.

Je blijft altijd Frega van Gillette, maar drie dagen lang ben je een gast van het bedrijf in het veld, op kosten van L'ORÉAL.

Ik laat je de andere kant van de medaille zien — een markt die je niet kent, die je nooit hebt gezien, omdat je er nooit in hebt gestaan, waar vrouwen de hoofdrol spelen bij elke aankoop, met al hun eigen manieren.

Voor mij is het ook een manier om dank je te zeggen, voor de twee jaar die we samen hebben doorgebracht — ik weet dat ik zonder jou, zonder jouw hulp en je bereidheid, je warmte en je manieren, alles wat jou maakt tot de man en de vriend die je bent, waarschijnlijk niet weer aan het werk was gekomen, en misschien zelfs niet weer aan het leven, na de ziekte van Crohn.

Hij liet zich gaan, maar even, één enkele traan — het was de eerste keer dat ik hem zo zag, niet in staat de emotie tegen te houden.

Hij vertelde me dat we drie dagen in Catania en één in Palermo zouden doorbrengen en dan naar huis zouden gaan — ze behandelden het als een officiële test, vooraf goedgekeurd door zijn verkoopleiding, die er haar handtekening onder had gezet, en iedereen was benieuwd wat er zou gebeuren en wat wij tweeën zouden uithalen.

Ik zei zonder aarzelen ja. Bedrijven gaven je altijd informatie, maar echte ervaring deelden ze nooit — en dit was een echte kans om te groeien.

Ik vertelde het mijn vader, en hij glimlachte en zei: je blijft dingen doen die niemand ziet aankomen — dat is niet zomaar een eigenschap, dat is Ferdinando Frega.

Dat was zijn manier om zijn zegen te geven. Hij kende Giorgio al twintig jaar en wist dat ik iets zou leren — hij wist alleen niet wat.

Ik kwam thuis en mijn vrouw zag iets vreemds op mijn gezicht en vroeg wat er aan de hand was. Ze hebben me drie dagen uitgeleend aan L'Oréal, zei ik, en zij kaatste terug: altijd dezelfde grapjas — wanneer word je eens serieus?

De dag dat ik terugkom, vertel ik je precies hoe het is gegaan, zei ik, en ik vertelde haar het hele verhaal. Zij zei: nu zit je in de problemen — je stapt de wereld van de vrouwen binnen door een andere deur dan die je gewend bent. Ik ben benieuwd wat er gebeurt.

Ferdinando