

JANUARY 2018

BCM

OFFICIAL PUBLICATION OF BPAA



Chronicles of 'The Kingpin'

Brent Perrier
1954-2017

だからみんなはそれを仕事と呼ぶのです

Brent Perrierは一生懸命働き一生懸命遊ぶ方法を知っていました

By Bob Johnson

人によってはある種の喪失感と共に引退を迎えます。自分の時間をどう使ったら良いのか現実的プランを立てることも無いまま。Brent Perrierの場合はそうではありませんでした。7月25日にBrunswick BowlingのCEOでリタイアした時、彼には自分がやるべきことが完璧に分かっていたのです。それは大いにゴルフをやること。その後5ヶ月も経ずして彼は去ってしまいました。Perrierのリタイア後CEOを引き継いだCorey Dykstraは職員宛のメールでPerrierは「自分の人生に対する愛とBrunswickおよびボウリング界双方に対する数多くの貢献によって記憶されることでしょう。私は間違い無く彼のことを素晴らしい友人、そして指導者として忘れません」と語りました。

Brentは国外のボウリングマーケットが厳しい不況下にあった時Brunswickを率いました、とDykstra。「Brentは会社のため、そして業界のために自分のチームを信頼し共感することで難しい決断を下し、卓越した仕事をしました。そのことで彼は忘れられることは無いでしょう」とDykstraはBCMに語りました。米国ボウリング場協会の元会長John LaSpinaもその時のことを覚えていました。「株式市場が暴落しBrunswick社の株価は3ドル以下になりました。私たちはアプローチ、ファニチャーを含むBrunswickのProAnviLaneを

48レーンフルパッケージ、Vectorスクアラーやその他さまざまな製品を購入しました。翌シーズン、Jib LanesとFarmingdale LanesをCM撮影用に借りたいと言う電話を私はBrunswickから受けました - Jibでは3日間、Farmingdaleでは1日間。それは有名なCM写真家を使ったなかなかの仕事でした。私たちからの請求がいくらに

私のスピーチが終わるとBrentは正にあの時の写真の白黒版を私にプレゼントしてくれたのです。それは今では私にとってより多くの意味を持つ正に本当の贈り物です」。化学の学位と共にIowa大学を卒業したPerrierのボウリングビジネスにおける最初の仕事はPerry Austen



Brent Perrierは少なくとも10年間にわたり毎年Bowl Expoでの基調講演者の紹介役を務めました。講演者たちのスポンサーはBrunswickでした

なるのかをBrunswickの人々は知りたがり、私は言いました。「家族の写真を1枚お願いします。それは私には宝物で大切にします」。ほどなくしてPerrierはLaSpinaに次のInternational Bowl ExpoでのBrunswickセールスマーケティングでスピーチをして欲しいと要請して来たのです。「私は父がBrunswickと1960年に取り交わしたオリジナルの契約書を持って行きました。そして私のスピーチのテーマは『アイゼンハワーからオバマの時代に至るまでのリストに載っている顧客をどうやってキープしたら良いのか』でした」

の研究技師でした。「彼があまりにもたくさんさんの試験管を壊したので私たちは彼を研究室から引きずり出さねばなりませんでした」とPerrierがPerry Austenに入る前の2年間同社の社長だったGeorge Bradnerは語っています。「私は彼を主にリサーフェス業者に新しいレーンベースコートを紹介する営業担当にしました。彼はみんなと友だちになりNational Association of Independant Re-surfacers (NAIR)で

とても人気者になりました。彼は私たちのために世界中を旅してくれたのです」。BrunswickがPerry Austenを買収した時、BradnerはPerrierに「Iowa大学の経営学修士号を狙うよう説得しましたが彼は本格的に自分のキャリアを求めてBrunswickの階段を昇っていったのです」。PerrierがBowlteck Group Europeの現CEO、Hans Krollに会ったのはNAIRのコンベンションでした。「Brentが生涯を通して私たちの業界に対して成し遂げたことに私は心からの敬意を表します。彼は

ユニークなパーソナリティを持った良きリーダーであると同時に若い世代に対する素晴らしい指導者でもありました。彼は素質の見いだし方を知っていたばかりでは無くその素質を最大限伸ばす方法も知っていたのです。最も重要なことは、Brentは『共有』という言葉の本当の意味とウィンウィンのためのチャンスとその作り方を知っていたのです。Krolの会社とBrunswickとは競合関係にあったにも関わらず両社は「お互い大いに信頼し合い脆弱な業界や会社に関する事、さらには条件面についてさえも互いにアドバイスを求め合っていたのです。私たちはお互いの秘密事項は決して漏らされることは無いと分かっていたので情報を共有できたのです。私たちの結びつきはお互いに対する尊敬と誠実さの上に作られました。これは私たちの業界がいかにユニークで特別であるかを示す良い例です」。

会社の階段を昇り続ける中、PerrierはBrunswickのWorldwide SalesのVice President並びにCapital EquipmentとAftermarket Productsビジネスユニット双方のVice presidentの役職に就きました。世界中を旅した彼はさまざまなマーケットでボウリングがどのように受け取られているかについて独自の見方をするようになり、故Jack Reichertによるボウリングをオリンピック種目活動に、を継続的にサポートするBrunswickとしての判断に影響を与えました。

皮肉にもLas VegasにBrunswickが装置したSouth Point Bowling Plazaで行われていたWorld Bowling ChampionshipにおいてPerrierの逝去が知らされました。同大会最終日の競技が始まる前にWorld BowlingのCEO、Kevin DornbergerはPerrierを偲び30秒間の黙祷を捧げました。「会議の場での単なる知り合いを超えて友だちになったBrentはボウリングを成長させオリンピック種目採用運動に力を尽くしました。

彼はボウリングを信じていたのです」Dornbergerは語りました。さらにPerrierはボウリングがビジネスとして成り立たない限りボウリングはスポーツにはならないことも明確に理解していたのです。だからこそ彼はInternational Bowling ExpoにおけるBrunswickの強い存在感を維持し続けたのです。

「少なくともBrunswickは10年間にわたりExpoの基調講演者のスポンサーでした」とBPAAの事務局長Frank DeSocio。

彼は付け加えました。「Brentは正にボウリングのアイコンのひとりでした。我々の業界を前に進めるため場面場面で常に裏表に立っていたのです」。その裏の部分の多くはゴルフコースで行われたのですがPerrierはビジネスと遊びとをミックスすることができるそれ以外の趣味も持っていました。「私たちはお互いにゴルフ、音楽、ワインそして笑いを分かち合いました。そして、もちろんボウリングも」とSports Challenge Networkの会長でCEOのTim Minard。「USBC Open Championshipsで二人は1年間ダブルスのパートナーで、おそらく二人を合わせたスコアは最低だったと思います。それでも楽しかったです」。PerrierはStorm ProductsのCEO兼共同経営者、Bill Christmanから業界有名人たちがどうボウリングトーナメントへの参加を説得されました。「それはボウリングはうまく無いけれども楽しみ方は知っている連中の集まりでした」Christmanは言いました。「BrentはBrunswickの人々からレッスンを受け、新しいボールをドリルしてもらいましたが役には立ちませんでした;彼は相変わらずダメでした。それでも私たちのグループは本当に楽しい時を過ごしました」。Christmanは加えます「Perrierは最高に頭のいい男であると同時にとても素晴らしいビジネスマンでした。彼は音楽も愛していて私にはまず勝てないほど数多くのロックコンサートを見に行っていたのです」。



Perrierにはゴルフのほかに自動車を含む数多くのことに興味を持っていました。しかし旅行に関する限りはCorey Dykstra曰く「彼について行くのは大惨事でした。彼のうしろについてiPad、iPod、ヘッドホンやその他の電子機器、所持品を置き忘れていないかをチェックすることが私の責任であると私は思いました」

Perrierは懸命に働き懸命に遊ぶビジネスマンを体現していたのです。Jayhawk Bowling Supplyのオーナー、John Hardmanは父親のChuckが売上げ目標を達成した代理店たちをもてなすBrunswickのクルーズに参加した時のことを思い出していました。「もちろん船にはバーと小さなカジノがありました。ある晩私の父とBrentはクラブステ이블で伝説的に勝ち続けました。ふたりはあまりにも勝ち続けたのでテーブルの勘定皿が空になってしまい、カジノ側はもっとチップを確保するためマネージャーを走らせなければなりません」とHardman。

「その日以来Brentと父と一緒にギャンプルをする時のふたりのゴールとトキの声は『奴らを走らせもって金を持って来させるんだ!』でした。Brentは一生懸命働き一生懸命遊んで人生に立ち向かって行ったのです」。Minardは付け加えました「彼は本当に人を楽しませる方法を知っていました、そして自分の会社、友だちや顧客を大切にしました」。もちろん一生懸命働かなければこれは不可能です。そしてDykstraはPerrierの哲学と訓戒を決して忘れることは無いと言っています。「だからみんなはそれを仕事と呼び、だからみんなはそれを我々にやらせるために払っているのだ」。

That's Why They Call It Work

Brent Perrier knew how to work hard and play hard.

By Bob Johnson

Some people enter retirement with a sense of loss, with no real plan addressing how they intend to spend their time. Brent Perrier wasn't like that. When he retired as Chief Executive Officer of Brunswick Bowling on July 25, he knew exactly what he was going to do: play a lot of golf. Fewer than five months later, he was gone.

Perrier had just marked his 63rd birthday on Nov. 30, three days before his passing.

Corey Dykstra, who took over as CEO after Perrier retired, said in an email to staff members that Perrier "will be long remembered by all for his love for life and many contributions to both Brunswick and the bowling industry. I will certainly remember him as a great friend and mentor."

Dykstra noted that Perrier had led Brunswick through a difficult time when the international bowling market, like many other industries, was experiencing a deep decline.

"Brent put his faith in the team around him and did an outstanding job making and communicating challenging decisions that were best for the greater good of the company and industry," Dykstra told *BCM*. "He will always be remembered for that."

John LaSpina, a past President of

the Bowling Proprietors' Association of America, remembered that time well.

"We had taken over Jib Lanes just as the stock market tanked and the Brunswick company's stock fell below \$3," LaSpina said. "We bought a complete Brunswick package, includ-

Not long thereafter, Perrier asked LaSpina if he would speak at the Brunswick sales meeting during the next International Bowl Expo.

"I brought the original contract that my dad signed with Brunswick in 1960, and my topic was, 'How do you keep a customer on the

books from Ike to Obama?' At the end of my remarks, Brent presented me with a black-and-white version of the very same picture. It is truly a gift that has more meaning to me now."

Perrier landed his first job in the bowling business as a lab technician at Perry-Austen, after graduating from the University of Iowa with a chemistry degree.

"We had to get him out of the lab because he broke too many chemistry tubes," said George Bradner, who had been PA's

President for two years before Perrier joined the company. "I made him our technical rep, primarily for resurfacers, introducing a new lane base coat. He became their friend and was very popular with the [National Association of Independent Resurfacers] folks. He traveled the world for us."

When Brunswick bought PA, Bradner said he convinced Perrier "to go after his Master's Degree in business at the University of Iowa. He then was off and running in his career, and climbed up the ladder at Brunswick."



Brent Perrier took center stage at Bowl Expo each year, for at least a decade, to introduce the keynote speaker, whose appearance was sponsored by Brunswick.

ing 48 Pro Anvil lanes, approaches, furniture, Vector scoring and whatever bells and whistles they had.

"The next season, I received a call asking if Brunswick could rent some space at Jib and Farmingdale [Lanes] for a commercial photo shoot – three days in Queens, one in Farmingdale. It was quite the deal, with a recognized commercial photographer. The Brunswick people wanted to know what we would like to charge, and I said, 'One family picture, please.' It's a gem, and I treasure it."

It was at a NAIR convention that Perrier met Hans Krol, now CEO of Bowltech Group Europe.

"I have great respect for what Brent achieved in his lifetime in our industry," Krol said. "He was not only a good leader with a unique personality, he also was a great mentor for the younger generation. He knew how to spot talent and, even better, he knew how to grow talent to its full potential. Most important, Brent knew the true meaning of the word 'sharing,' and creating win-win opportunities and solutions."

Krol added that although his company and Brunswick were competitors, they "shared great trust in each other and even sought advice from each other on delicate industry or company-related matters, or even opportunities. We shared information knowing that the confidence we had in each other would never be compromised. Our relationship was built on mutual respect and integrity. It's a good example of what makes our industry so unique and special."

As Perrier ascended the corporate ladder, he served as Brunswick's Vice President of Worldwide Sales, as well as Vice President of both the Capital Equipment and Aftermarket Products business units.

His global travels gave him a unique perspective on how bowling is perceived in various marketplaces, and influenced his decision to continue Brunswick's support of bowling's Olympic movement, which had been initiated by the late Jack Reichert.

Ironically, Perrier's death came as the World Bowling Championships was in progress at the South Point Bowling Plaza, a facility Brunswick equipped, in Las Vegas. Before the final day of World Championships competition began, World Bowling CEO Kevin Dornberger asked for 30 seconds of silence in Perrier's memory.

"Brent went from someone I knew by attending meetings to a friend who went out of his way to advance the sport and the Olympic movement," Dornberger said. "He believed in the sport."

Perrier also clearly understood that there was no sport of bowling without the business of bowling, and that's why he continued Brunswick's strong presence at International Bowl Expo. Brunswick sponsored the Expo's keynote speaker presentation "for at least 10 years," said BPAA Executive Director Frank DeSocio, who added, "Brent was truly one of our icons in bowling, always working out front or behind the scenes to move our industry forward."

Much of that behind-the-scenes work took place on a golf course, but Perrier also had other interests that enabled him to mix business with pleasure.

"We both shared the love of golf, music, wine, laughter — and, of course, bowling," said Tim Minard, Chairman and CEO of Sports Challenge Network. "We were doubles partners one year at the USBC Open Championships, and I believe we had the lowest combined score. But we had fun."

Perrier had been talked into bowling the tournament by Bill Chrisman, CEO and co-owner of Storm Products, joining a group of other high-profile industry figures. "It was a bunch of guys that do not bowl very well but know how to have fun," Chrisman said. "Brent had the guys at Brunswick give him lessons and drill him new balls. It didn't help; he was still bad. But our group really has a good time."

Chrisman added that Perrier was "a super-intelligent man, as well as a very good businessman. He also loved music. He had seen more rock concerts than I thought was possible."

Perrier exemplified the persona of



Perrier had other interests beyond golf, including cars. But when it came to traveling, Corey Dykstra says it was "a train wreck to follow him. I always felt it was my responsibility to check behind him for left-behind iPads, iPods, headphones, and other electronics and belongings."

the businessman who worked hard and played hard.

John Hardman, owner of Jayhawk Bowling Supply, recalled the time his father, Chuck, joined Perrier on a cruise as Brunswick entertained a group of distributors that had attained certain sales goals.

"Of course, the ship had a bar and a small casino, and one night my dad and Brent had a legendary run on the craps table," Hardman said. "They won so much money that they emptied the table's money tray, and the casino had to send the pit boss out to get more chips."

"From that day forward, whenever Brent and my dad gambled together, it was their goal and battle cry to 'Send 'em out for more money!' Brent worked hard, played hard and attacked life."

Added Minard: "He sure knew how to entertain, and he valued his company, his friends and his customers."

None of it was possible, of course, without hard work, and Dykstra said he will always remember one of Perrier's philosophies and admonitions: "That's why they call it work, and that's why they pay us to do it."