

هذا الكتاب مقدم من مكتبة

نبح الوفاء للكتب المجانية

[www.sOsO.com/vb](http://www.sOsO.com/vb)

[www.sOsO.com/Books](http://www.sOsO.com/Books)

## كتاب حكايات هاب

### قرض صغير يثمر أكبر شركة للعب الأطفال

**صناعة** من أهم الصناعات في العالم، وأول ما يريده الطفل منذ ولادته هو لعبة يتسلى ويلهو بها، وهو يفضلها على الأكل أحياناً، وبكاؤه وصراخه يجبران الأهل في معظم الأحيان على التفتيش على لعب ترضيه وتسكته . هذه الحاجة دفعت الكثير من الناس إلى التفكير والابتكار لإرضاء الأطفال من جميع الأعمار، وقد أطلق كثيرون العنان لمخيلاتهم، فبدلوا الجهد لابتكار ألعاب جديدة من حيث الفكرة والشكل والمضمون. وعلى الرغم من توجه الآلاف إلى هذه الصناعة، برز شخص واحد فوق الجميع، ومن بدايات متواضعة جداً، وتريع على عرش بيع ألعاب الأطفال من دون منازع، بوجود ١٤٥٠ متجراً ضخماً و ١١٦٠٠٠ موظف، يدعى هذا النابغة تشارلز لازاروس، وهو العمدة الفقري لمؤسسة " تويز آر اص " حتى يومنا هذا.

ولد تشارلز في العام ١٩٢٤ في الولايات المتحدة الأميركية، وعمل منذ صغره مع والده الذي كان يملك محلاً لتصليح الدراجات الهوائية في واشنطن دي، سي. ولما أصبح عمره ٢٢ عاماً حل محل والده إلى محل لبيع الأثاث المتخصص بالأطفال، واستطاع أن يفعل ذلك بعدما جمع مبلغ ٢٠٠٠ دولار كان قد وفره من خلال عمله مع والده وأضاف إليه مبلغ ٢٠٠٠ دولار اقترضه من البنك.

ولد تشارلز عام  
١٩٤٢ وعمل منذ  
صغره مع والده في  
محله لتصليح  
الدراجات الهوائية  
في واشنطن دي،  
سي.

كان العمل بطيئاً من خلال أثاث الأطفال في البداية، و كان كثير من الزبائن ينصحون بأن يضيف بيع لعب الأطفال إلى دراجاته، و لم يكن هو مقتنعاً كثيراً بالفكرة، ولكنه رضخ للأمر في ما بعد، و كان ذلك بلا شك أهم قرار اتخذه في حياته.

كان اسم المحل " سوبر ماركت الأطفال " ولاقى هذا التغيير قبولاً من الزبائن، انعكس ذلك تحسناً وارتفاعاً في نسبة وحجم المبيعات.

شجع هذا الأمر تشارلز على افتتاح محل آخر، وحوله إلى محل يعتمد على شعار "أخدم نفسك بنفسك". وعلى الرغم من التوسع البطيء، لم يكن النجاح بالمقدار الذي يطمح إليه ولكن المحل الثالث هو الذي فتح له أبواب الشهرة والمجد، وكان ذلك في العام ١٩٥٨، عندما افتتح متجراً مساحته ٢٥٠٠٠ قدم مربع وأضاف إليه مجموعة كبيرة من لعب الأطفال، وأعطى حسومات تراوحت بين ٢٠٪ و ٢٥٪ أكثر من المحلات الأخرى. وصلت المبيعات العام ١٩٦٦ إلى ١٢ مليوناً، وعلى الرغم من ذلك، فإن تشارلز أضاف محلاً واحداً فقط، لأنه كان يحتاج إلى سيولة ليتوسع ونظراً لهذا الظرف باع شركته إلى شركة انترستيت مقابل ٧,٥ مليون دولار، بشرط أن يكون هو المسئول عن عمليات بيع الأطفال داخل المتجر.

نجحت العلاقة في البداية، ولكن في عام ١٩٦٩، واجهت انترستيت منافسة شديدة جدا من Kmart وعلى الرغم من أن تشارلز كان قد توسع إلى ٤٧ متجراً تحت لواء "انترستيت" ومبيعاته بلغت ١٣٠ مليوناً سنوياً، إلا أن الشركة الأم خسرت ٩٢ مليون دولار وأعلنت إفلاسها.

كان العمل بطيئاً من خلال  
أثاث الأطفال وكان كثير من  
الزبائن ينصحونه بإضافة  
لعب الأطفال إلى دراجاته

لم تكن هذه المصيبة تشارلز عن العمل بجهد وتصميم، وتابع نشاطاته في بيع لعب الأطفال وارتفعت مبيعاته مجدداً. كانت اتجاهات تشارلز مغايرة لكثير من بائعي اللعب لقد كان التفكير السائد في تلك الأيام أن الألعاب تباع في المناسبات كالميلاد ورأس السنة، ولكنه كان مؤمناً، بأنه يستطيع أن يبيع طوال أيام السنة، وهذا ما شجع مصنعي الألعاب على أن يعطوه تسهيلات كبيرة بالدفع، ماساً عده على برمجة أرباحه ومدفوعاته، وخلال ٤ سنوات، أي عام ١٩٨٧، استطاع أن يحقق نسبة مبيعات عالية جداً ساعدته على إنقاذ "سانترستيت" بعد إفلاسها، وأصبحت كل الشركة بإمرته، وغير اسمها من انترستيت إلى Toys R Us، ولكن حرف الـ R كان مقلوباً للفت الأنظار

ويعني اسم الشركة "الألعاب هي نحن"

الحصيلة حتى ذلك الأيام كانت ٧٢ محل ألعاب من ضمنها ١٠ محلات كانت لانترستيت، و ٥٪ من حجم سوق ألعاب الأطفال، وقد أوصلت هذه النتائج "تويز آر اص" إلى مبيعات بلغت ٣٦ مليون كريح صاف قبل خصم الضرائب من مبيعات إجمالية بلغت ٢٤٩ مليون دولار.

كانت الفترة ما بين ١٩٧٨ و ١٩٨٣ فترة ممتازة لـ "تويز آر اص" لأن المبيعات كانت ترتفع بمعدل ٤٠٪ سنوياً، وارتفع نصيبها من السوق إلى ١٢,٥٪ وعدد المحلات إلى ١٦٩ محلاً.

كان التفكير السائد  
أن الألعاب تباع في  
المناسبات ولكنه  
كان مؤمناً، بأنه  
يستطيع أن يبيع  
طوال أيام السنة

بعد هذا النجاح فتحت الشركة خطاً جديداً أسمته " Kids. R. Us " وكان نشاط هذا الخط الجديد بيع ملابس الأطفال وذلك العام ١٩٨٣ ، وقد اتبعت الشركة سياسة " توييز آر اص " الناجحة في إعطاء الخصومات الكبيرة مع تشكيلات كبيرة.

أكبر نجاح حققته الشركة كان الدخول إلى السوق اليابانية السعبة في ١٩٩١ ، وكان دخول " توييز آر اص " القوي إلى السوق سبباً في إفلاس اثنين من منافسي الشركة وهما " Child World " و " Lionel " العام ١٩٩٢ ، فاشترتهما شركة " توييز آر اص " وتبعها إفلاس بعض الشركات كشركة " كيدز سنترال ". ومنذ العام ١٩٩٣ ركزت الشركة على التوسع عالمياً ففتحت متاجر لها في استراليا، بلجيكا، هولندا، البرتغال وسويسرا.

تنحى تشارلز عن منصبه كمدير تنفيذي لمايكل غولدستاين، ولكنه ظل رئيساً للشركة ويقوم بمسؤولياته، وفي العام ١٩٩٥ فتحت الشركة أول سلسلة متاجر ( Franchise ) لها في دبي، وأعلنت في السنة نفسها عن طرح ٣٠٠ برنامج كمبيوتر للتسلية والتنمية الفكرية.

اشترت الشركة " بيبي سوبر ستور " مقابل ٣٧٦ مليون دولار، وأضافت خط " Babies R Us " وما زالت تتوسع تبحث عن أسواق جديدة.

كم من بسمة وكم من ضحكة ضحكها ملايين الأطفال بسبب لعبة جميلة يلهون بها. تشارلز حلم كطفل صغير ووضع نفسه مكان ملايين الأطفال، وفكر عنهم ، ووصل بأفكاره إلى ملايين الأطفال وملايين الأهالي الذين يشترون لأولادهم بمناسبة ومن دون مناسبة.

## صيدلي يغزو عالم المرطبات

- شراب شكّل بديلاً لدواء عسر الهضم -

من منا لم يتذوق طعم بيبيسي..!  
هذا الشراب المرطب الذي دخل إلى أفواه الملايين ولم يترك زاوية من دون أن يغزوها في ١٩٥ دولة في مختلف أنحاء كوكب الأرض.

فكرة بسيطة انطلقت من رأس صيدلي كان يحاول أن يركب دواء لمعالجة سوء الهضم، وإذا به يكتشف شراباً لذيذاً ومرطباً غير نمط الأكل والشرب في العالم، وصار يطلبه الصغير قبل الكبير. كيف توصل كاليب برادهام إلى هذا الاكتشاف؟

#### - // بدايات :

ولد كاليب برادهام عام ١٨٧٦ في نيوبرن في الولايات المتحدة الأمريكية. اضطر إلى ترك الجامعة قبل أن يتخرج من جامعة ميريلاند الطبية عندما أفلس والده وفشلت تجارته.

وليكسب قوت يومه تحول كاليب برادهام إلى التعليم ودرس في مدرسة - أوكس سميث - في نيوبرن إلى أن تزوج من - سارة شاريتي كريدل - . بعدما ترك التدريس عمل في صيدلية بولوك، والتي اشتراها بعدما أصبح متمكناً من علم الصيدلة.

بدأ من خلال عمله في الصيدلية مزج الوصفات الطبية والشرابات الطبية، ووظف خلال عمله مساعداً له ليستطيع التفرج إلى مزج خلطة من شراب بنكهة الفواكه مع ماء الصودا.

#### - // شراب براد !

وفي يوم صيف حار رطب سنة ١٨٩٨ م. في نيوبرن اكتشف كاليب برادهام - البالغ من العمر ٢٢ سنة - شراباً لذيذاً ومرطباً يقدمه إلى زبائن الصيدلية. لينجح هذا الشراب المرطب نجاحاً غير متوقع، ويعرف باسم - بيبسي كولا -.

كان كاليب برادهام على يقين أن الناس سيأتون إلى صيدليته إذا قدم لهم شيئاً يحبونه وينعشهم في أيام الحر. وكانت خلطته اللذيذة مكونة من مستخلص من نبات الكولا، الفانيليا، وزيت نادرة. وعرف هذا الشراب باسم - شراب براد - نسبة إلى برادهام.

قرر كاليب برادهام أن يسمي شرابه المميز باسم بيبيسي كولا لأنه كان في رأيه يعالج مرض سوء الهضم، والذي يعرف بـ Dyspepsia .

حظي شراب بيبيسي بشعبية عارمة. ما دفع كاليب برادهام إلى الإعلان عن هذا الشراب الغازي والمرطب. وتدافع الناس على طلبه وبدأت المبيعات بالارتفاع إلى درجة اقتنع معها كاليب برادهام بأن يفتح شركة لتسويق شرابه المميز.

### - // بيبيسي : ماركة مسجلة !

أسس عالم ١٩٠٢ شركة بيبيسي كولا من الغرفة الخلفية في صيدليته، وتقدم ببراءة اختراع ليسجل اختراعه كماركة مسجلة.

في البداية، كان يخلط الشراب ويبيعه من خلال ماكينات مياه الصودا. ولكن بما أن الحاجة هي أم الاختراع قرر كاليب برادهام أن يبيع بيبيسي في قوارير صغيرة ليستطيع أن يشربها أي كان وفي أي مكان.

تطور العمل بشكل كبير، وفي ١٦ يونيو ١٩٠٣ حصلت البيبيسي كولا على ماركتها المسجلة من مكتب تسجيل الماركات والعلامات التجارية في الولايات المتحدة. وخلال السنة نفسها باع كاليب برادهام ٧٩٦٨ جالوناً من بيبيسي، وكانت دعايته تقول: ” منعش ، مقوٍ ، و مهضم “.

ثم بدأ ببيع حقوق امتياز لتعبئة بيبيسي في العلب المعدنية والزجاجات، وارتفع العدد من ٢ عام ١٩٠٥ إلى ١٥ في العام ١٩٠٦ وإلى ٤٠ في عام ١٩٠٧ ، ومع نهاية العام ١٩١٠ أصبح لدى بيبيسي كولا فروع في ٢٤ ولاية.

وكان هذا الانجاز من أهم ما فعله كاليب برادهام، وزادت مبيعات شركته إلى ١٠٠٠٠٠٠ جالون من الشراب في السنة.

### - // ذروة النجاح / قمة الفشل !

بلغ نجاح بيبيسي كولا ذروته العام ١٩٠٩ حيث افتتح كاليب برادهام مقراً جديداً ورائعاً افتخرت به مدينته نيويورك، ووضعت على البطاقات البريدية للمدينة. وقبل سنة (عام ١٩٠٨) اعتبرت شركته من أوائل من تحولوا من العربات إلى السيارات في نقل بضاعتهم.

أصبح كاليب برادهام صاحب شعبية كبيرة بفضل ما قدمه وبفضل حسه التجاري المرفه. وتم ترشيحه لمنصب حاكم في ولايته، واستمرت شركته في النجاح. وهكذا فإن بيبيسي كولا، حلقت عالمياً بنجاح كبير لمدة ١٧ سنة، لم تعرف الفشل، وكان شعار بيبيسي النجاح الذي طرحه كاليب برادهام: ” اشرب بيبيسي كولا، فهي حتماً سترضيك “.

بعد ١٧ عاماً من النجاح جاءت الحرب العالمية والأولى وانتكست بيبيسي متأثرة بما يجري حولها، وتقلبت أسعار السكر بشكل خطير ما أثر في إنتاج بيبيسي كولا.

كان كاليب برادهام مجبراً على المخاطرة ببعض الصفقات حتى يستطيع الاستمرار، إلى أن اضطر في النهاية، ويعد ٣ سنوات مرهقة، أن يعلن إفلاسه بعدما خزن السكر بكميات هائلة وهبط سعره بشكل مفاجئ، عشرات المرات، وكان ذلك من سوء حظ كاليب برادهام، ولم يبق من مصانع بيبيسي سوى اثنين (عام ١٩٢١).

#### - // بر الأمان :

عاد كاليب برادهام إلى صيدليته ووضع اسم بيبيسي برسم البيع. وبالفعل باعه إلى - روي ميغارغل - ، والذي تعاقب بعده أربعة مالكين للاسم فشلوا جميعاً في إيصال بيبيسي إلى بر الأمان وإلى التحليق عالياً، إلى أن جاء مصنع شوكلاته ناجح يدعى - تشارلز غوث - . وكان هذا الشخص بمثابة المنقذ لبيبيسي، حيث استفادت الشركة من خبرته و من أفكاره.

وبعد ١٥ سنة من الفشل من تاريخ إفلاس كاليب برادهام - والذي توفي عن عمر يناهز الثامنة والخمسين، أي بعد حوالي ١٠ سنوات من تاريخ إفلاسه - وقفت الشركة على رجليها مرة ثانية.

وخلال الحرب العالمية الثانية عادت الشركة إلى الوراثة وعانت من الركود والوضع الاقتصادي المتأزم، وكان الناس لا يدفعون ٥ سنتات مقابل مشروب مرطب إلى أن ضاعف غوث حجم بيبيسي مقابل السعر نفسه منافساً بذلك شركات المرطبات الأخرى.

عادت بيبيسي للإقلاع من جديد بعد الحرب العالمية الثانية بأفكار جديدة وشعارات جديدة وإعلانات متميزة منها أغنية الدعاية الشهيرة - Nickel, Nickel - .

تعتبر بيبسي العالمية من أفضل الشركات في العالم وترتيبها ٢١ في الشركات الخمسمائة الأولى في الولايات المتحدة.

وتملك بيبسي مطاعم بيتزاهايت، كنتاكي، فرايد تشيكن، وسلسلة مطاعم تاكو بل.

و يعمل لدى شركة بيبسي العالمية حوالي نصف مليون شخص في مصانعها والمطاعم التي تملكها.

فكرة بسيطة ورغبة متواضعة اكتشفتا شراباً أسود اللون وصل إلى كل زاوية من الكرة الأرضية، وطافت مياهه السوداء بكميات تستطيع أن تملأ الأنهار.. ،

## من ورق التواليت إلى عالم الهواتف والاتصالات

**تعتبر** كة "نوكيا" من أهم شركات الهاتف المتحركة في العالم، وترتيبها الثالث على العالم. ولكن هل صدق، عزيزي القارئ. أن نشاط هذه الشركة لسنوات طويلة كان بيع ورق التواليت وأنها، في نقلة نوعية، استطاعت أن تدخل مجال الاتصالات بقوة وتحتل مكانة مرموقة، تمكنت من خلالها من إنشاء مصانع في ١٢ دولة، وتبيع منتجاتها في ١٣٠ دولة في العالم، وذلك بعد اتحاد شركات ثلاث، كانت نواة شركة نوكيا، وأصبحت تسمى "مجموعة شركات نوكيا".

تنقسم عمليات الشركة إلى ٣ نشاطات مختلفة: أجهزة الاتصالات وأنظمتها، وأجهزة الهواتف النقالة، وأجهزة الحاسب الآلي ومتفرعاته وتتميز نوكيا بأجهزتها الرقمية عالية الجودة، والتي تطورت بشكل مذهل في فترة قصيرة جداً، والسبب في ذلك تكاثر المنافسين، ما أدى إلى ابتكارات بسرعة تفوق الوصف أسهمت خلالها نوكيا في تنافساً معها هي شركات اريكسون و موتورولا.

وتركيز نوكيا على الأبحاث و التطوير. ويقال إن كل ٤ من موظفيها واحد منهم يعمل في

الأبحاث والدراسات والتطوير، ما يؤكد أهمية هذا الموضوع لشركة نوكيا.

مؤسس هذه الشركة العريقة شخص فنلندي كان يعمل مهندساً ويدعى فريدريك ايدستام.

عمل في مصنع لإنتاج الورق وتصنيع الخشب، ثم أسس مكاناً متواضعاً له في المجال

نفسه على نهر "نوكيا" في فنلندا. وعلى الرغم من أن الشركة بدأت تحقق تقدماً بطيئاً

ثم ازدهرت أعمالها، إلا أنها لم تعرف النجاح سوى بعد العام ١٩٦٠ عندما بدأت

كان في كل أربعة

من الموظفين واحد

يعمل في الأبحاث

والدراسات و التطوير

بتنوع نشاطاتها وتوسيع مجال أعمالها. وقد اتجه مؤسسها إلى هذا المجال بعدما كان في ألمانيا يدرس الهندسة في المناجم والتنقيب. وبينما كان يزور مصنعاً محلياً لاحظ وجود آلية جديدة في تلك الأيام تحول الخشب إلى لب يساعد في صناعة الورق. وبمجرد ملاحظته لحجم العمل الكبير في المصنع توقع أن يكون لهذا المجال شأن كبير في المستقبل.

ولم يكد يصل إلى فنلندا حتى أوصى على هذه الآلة وفتح مصنعه الذي تكلمنا عنه. وأصبح مصنع ايدستام ( نوكيا ) لاحقاً أهم مصنع ورق تواليت في أوروبا .

في هذه الأثناء، وبالتحديد عام ١٨٩٨ ، تم افتتاح مصنع " The Finnish Rubber Work " وكان مصنعاً للضبانات المطاطية للأحذية. وقد كانت هذه الشركة جارة شركة ايدستام. وتم اختيار الموقع بعدما مر مديران من شركة المطاط في المكان الذي تقع فيه شركة نوكيا فأعجبا به وقررا فتح المصنع في هذه المنطقة، بخاصة أنها كانت مزودة بالطاقة الكهربائية الهيدروليكية ، وكان ذلك نادراً في ذلك الوقت.

بعد صناعة الضبانات، بدأت الشركة بتصنيع الأحذية المطاطية ودواليب السيارات وكل ما يدخل في صناعة المطاط من لوازم سيارات، قرطاسيه، معاطف وكرات، الخ.

بعد صناعة الضبانات  
بدأت الشركة  
بتصنيع الأحذية  
المطاطية ودواليب  
السيارات

فتحت في هذه الأثناء شركة Finnish Cable Works في هلسنكي العام ١٩١٢، وبدأ حينها الطلب على الكابلات بعد اكتشاف الكهرباء ومن بعدها التلغراف. والهاتف. مما دفع الشركة للنمو بسرعة بعدما بدأت بعدد ضئيل من الموظفين.

واشترت شركة Finnish Rubber Work غالبية أسهم شركة Finnish Cable Works . ثم اتحدت الشركات الثلاث لتأسيس مجموعة شركات نوكيا وكان ذلك عام ١٩٦٧ وقد تم الاتفاق على أن يكون بيورن و يستر لند رئيس Finnish Cable Works رئيساً للمجموعة.

كان و ستر لند شخصاً طموحاً جداً أيضاً، وكان قبل عملية الدمج قد أسس من خلال شركته قسماً للالكترونيات، واتخذ من أجهزة الاتصال مشروعاً لعمله في هذا القسم .

وبهذا وضعت شركة Finnish Cable Works الشعار الرئيسي لصناعة مهمة كان المستقبل يخفيها. وبدأت الأبحاث المصنية والمعقدة لتطوير هذه الأجهزة، وبدأ حينها استعمال أساليب PCM وهي اختصار لكلمة Pulse Code Modulation وهو أسلوب موجة الاتصال النابضة، وكانت نوكيا أول شركة تطرح هذه الأجهزة على مستوى عال.

فتحت هذه الصناعة آفاقاً مهمة لمجموعة شركات نوكيا وكان عام ١٩٧٠ بداية انطلاقها عالمياً في مجال أجهزة الاتصال، فانطلقت إلى الاتحاد السوفييتي، في ذلك الحين،

من أفضل  
استراتيجيات نوكيا إقامة  
علاقة ممتازة مع  
الجامعات والمدارس  
لإيمانها بالنشء الجديد



وبعدها إلى العالم. وكان أهم زبائنها شركات الغاز والبتروول وسكك الحديد، ومن بعدها المؤسسات العسكرية، بخاصة من ناحية الراديو النقال في الموجات.

من أفضل استراتيجيات نوكيا إقامة علاقة ممتاز مع الجامعات والمدارس لإيمانها بأن  
النشء الجديد يملك من الحس والأفكار والمخيلة أكثر من أي شيء آخر، فكانت  
تشجعهم على العمل معها في أوقات الصيف العطلات، وتوظف الخريجين الذين  
لديهم الاستعداد للابتكار والتطور.  
من أهم ما حققته نوكيا تعد بداية السبعينات هو ريادتها في تصميم هواتف رقمية  
( Digital ) وكان أول هاتف يحمل اسم ٢٠٠ Nokia DX . ويعود الفضل

في تطور نوكيا إلى أن فنلندا كانت البلد الوحيد الذي كان يشجع التنافس في مجال الصناعة ويدعمها بكل السبل المتاحة.

وخلال الثمانينات احتلت نوكيا مكانة مهمة على خارطة الصناعة العالمية، واحتلت المركز الثالث في أوروبا العام ١٩٨٨ في مجال صناعة التلفزيون.

اختلف الوضع في التسعينات وواجهت نوكيا الكثير من الصعوبات بسبب الركود الاقتصادي، وكانت أجهزة الهاتف المتحرك أهم عمود يدعم الشركة خلال هذه الصعوبات ، لكنها استطاعت الاستمرار في أحلك الظروف.

شعار نوكيا ينبع من " ربط الناس ببعضهم بعضاً " . وقد حققت مبيعات بلغت ٦, ٥٢ مليار مارك فنلندي عام ١٩٩٧. ونظام نوكيا GSM يباع في ٧٢ شركة اتصالات في ٣٦ دولة، ولديها ٤ قارات ويعمل لديها أكثر من ٣٨٠٠٠ موظف.

فكرة بسيطة وطموح عظيم واتحاد قوي بين شركات ثلاث حولت نوكيا من مصنع صغير لورق التواليت إلى شركة عملاقة لها باع طويل وفضل كبير في ربط الناس ببعضهم بعضاً في لحظات.

**NIKE**

**بداية صعبة ومتواضعة منذ أربعة عقود**

٦٠٠ دولار أنتجت مليارات

تعتبر شركة Nike الشركة الأولى في العالم في مجال تصنيع وتسويق الأدوات والألبسة والأحذية الرياضية ، فهي تشغل ٤٣ % من السوق الأميركية حيث يوجد لديها أكثر من ٢٠٠٠٠ متجر في الولايات المتحدة و موزعون في أكثر من ١١٠ دولة ، ولا توجد رياضة في العالم لم تدخل الشركة في صلبها مستهدفة جميع الأعمار وجميع الألعاب.

وعلى الرغم من نجاح هذه الشركة الساحق واجتياحها لغالبية أسواق العالم : ألا أن مؤسسها - فيليب نايت وشريكه- بيل باورمان - لم يحلما أبدا في أن يصل ما فكرا فيه عام ١٩٥٧ إلى ما وصل إليه الآن ، وذلك بسبب البداية الصعبة والمتواضعة ، إضافة إلى المعاناة المادية والمعنوية. فلنقرأ معا

كيف أسس فيل نايت وبيل باورمان هذه الشركة ؟  
وكيف تطورت؟

- // بدايات :

ولد نايت العام ١٩٣٨ إبان الحرب العالمية الثانية في ولاية أوريغون في الولايات المتحدة وسط عائلة متواضعة وكان يحب الركض كثيرا وعداء طموحا. تعرف من خلال هوايته هذه إلى مدرب الركض بيل باورمان في جامعة أوريغون ، حيث كان يدرس إدارة الأعمال ، وعمره آنذاك ١٩ عاما.

كان مقربا من مدربه بيل باورمان ويتناقش معه دائما في سبل تطوير أحذية الركض حيث أنه ليس هناك حذاء أمريكي للركض من نوعية ممتازة ومريحة.

ونزولا عند رغبته وإصراره حاول مدربه بيل باورمان تصميم حذاء عالي الجودة بمعاونة تلميذة فيل نايت ، وأرسلا التصاميم إلى عدد من مصنعي الأدوات والأحذية الرياضية. إلا أن جميع التصاميم رفضت ولم يتم قبول أي منها . وبعد صبر طويل ومعاناة . قرر باورمان و نايت أن يصنعا هذا، وأن تنفذ تصاميم باورمان عن طريقهما ، فكان هذا القرار من حسن حظ الرياضة في العالم.

كان رأسمال الشركة ٦٠٠ دولار أميركي دفع كل منهما ٣٠٠ دولار كعربون لشراء أول ٣٠٠ حذاء.

- // نقطة تحول تاريخية :

في العام ١٩٦٤ أسس نايت شركة لبيع وتوزيع الأحذية الرياضية وأسمها - blue ribbon sports - وكان رأسمال الشركة ٦٠٠ دولار كعربون لشراء أول ٣٠٠ حذاء من شركة - أونيت سوكا تايفر-

اليابانية وقد استعمل الاثنان الجزء الأسفل من مبنى منزل والد فيل نايت وكانا يبيعان الأحذية في الطرقات ومحطات القطار. وبعد سنة من العمل وحيدين ، أنضم - جيف جفرسون - إلى الشركة ، واعتبر أول موظف بدوام كامل .

كانت هذه المرحلة صعبة جدا ومتعبة ، وعانى الاثنان كثيرا ، ودام الأمر ٤ سنوات إلى أن استطاعا أن يفتحا أخيرا شركة Nike . وقد تم اختيار هذه الاسم نسبة إلى اسم - آلهة النصر عند الإغريق - ، وتم تصميم شعار من قبل فتاة جامعية تدعى -- كارولين ديفيدسون- ، والتي تقاضت مبلغ ٣٥ دولار فقط مقابل تصميمها ، وهو شعار SWOOSH ،

في العام ١٩٧٢ توقفت الشركة عن توزيع أذية الشركة اليابانية لخلافات على حقوق التوزيع. وفي السنة نفسها كانت تجري التحضيرات الأولية للأولمبياد في أوجين. أوريغون، واستطاع نايت و باورمان إقناع بعض العدائين في الماراثون بأن يرتدوا أذية NIKE .

وبعد انتهاء السباق أعلن الشريكان أن ٤ من أصل السبعة الأوائل كانوا يرتدون أذية NIKE وكان ذلك بالطبع مرحلة مهمة ونقطة تحول في تاريخ وسعة الشركة الأمر الذي جعلها في سباق مع الزمن للتطور والتوسع.

#### - // ابتكار وتميز :

في العام ١٩٧٥ وصال باورمان محاولاته لابتكار حذاء مميز وعالي الجودة والمتانة ، فقام بتجربة نعل للحذاء مكون من قطعة مطاطية ملتصقة بقطعة حديد رقيقة، وكانت النتيجة حذاءً مميزاً وجديداً . وتتالت الموديلات والابتكارات ، وخاصة أن رياضة الركض في فترة السبعينات كان تحظى بشعبية كبرى و إقبال شديد.

ولزيادة التواصل مع الجمهور وكسب وتنشئة الأبطال، أسست الشركة عام ١٩٧٧ نادي - Athletics west- والذي كان عبارة عن نادٍ تتدرب فيه النخبة للتحضير للمنافسات الأولمبية ، وبعدها بعام وقع - جون ماكنرو - لاعب التنس الشهير عقدا مع الشركة لترويج بضاعتها.

في ظل المنافسة كان الحل الوحيد لشركة Nike هو التفتيش عن أساليب تجعل أذيتها مع كل رياضي . خفت الحماسة في بداية الثمانينات تجاه رياضة الركض، ما أعطى المجال لمنافس الشركة الرئيسي ، وهي شركة Reebok للتركيز على خط ال- Aerobic - وفي ظل المنافسة الشديدة كان الحل الوحيد لشركة Nike هو الابتكار والتفتيش عن أساليب تجعل أذيتها مع كل رياضي لذلك طرحت موديل Air Jordan نسبة إلى لاعب كرة السلة الشهير - مايكل جوردان- .

## - // الفلسفة الدعائية :

طرح فيل نايت العام ١٩٨٨ شعارا جديدة للشركة وهو ” Just do it “، وأصبح هذا الشعار الحماسي جزءاً مهماً من الرياضة في العالم. وتقال هذه الجمالة لكل رياضي لتحفيزه وحثه على الفوز .

بعد ذلك بسنة وقعت الشركة مع - اندريه أغاسي - عقدا للترويج ، ثم طرحت أحذية الماء العام ١٩٩٠، وغيرها الكثير من الابتكارات التي ساعدت على تطور الرياضة وبالتالي تطور أداء الرياضيين بشكل عام.

توالى انجازات الشركة عبر ممثليها من الرياضيين، والذين يروجون لمنتجاتها في مختلف الملاعب الرياضية. تأثرت سلبيا بعد اعتزال مايكل جوردان، والذي يعتبر رمزا لها غير أن عودته المفاجئة عن الاعتزال والانضمام مجددا إلى NBA أعطيا الشركة دفعة ممتازة العام ١٩٩٥ .

وكان روماريو لاعب الكرة البرازيلي واحدا من عشرة لاعبين كرة قدم يرتدون ملابس وأحذية Nike وشعارها المميز.

-

كان للمبدعان فيل نايت وبييل باورمان فلسفة مختلفة ، وكانا يؤمنان بالدعاية الدائمة - ولو تم دفع المبالغ الطائلة - لأن الدعاية في نظرهما هي أفضل استثمار. ومما كان يقوله فيل نايت : ” نحن حريصون على أن يكون الحذاء بالمستوى نفسه بغض النظر عما إذا كان الذي سيرتديه مايكل جوردان أو أي مواطن عادي “ . ومما كان يردده بييل باورمان دائما. ” يصطاد النمر بشكل أفضل عندما يكون جائعا “ .

مبدعان اثريا الرياضية ، وتطورت الانجازات والأرقام في ظل ابتكاراتهما ، والتي بدأت بمبلغ أقل من ٣٠٠ دولار من كل منهما وتطور دخلها ، وأصبح يقدر الآن بمليارات الدولارات ، وشعارهما على كل شفة ولسان ” Just do it “.

## البداية فكرة .. ف عمل .. ف نجاح .. ف مليارات

بييل غيتس - نقطتنا التحول -

تعد شركة مايكروسوفت من أشهر الشركات العالمية في إنتاج برامج الكمبيوتر. ويعتبر بييل غيتس مؤسس شركة مايكروسوفت من أشهر وأغنى الرجال في العالم.

كالعديد من الشركات ، تأسست شركة مايكروسوفت من فكرة ، لكن هذه الفكرة كانت بمثابة حلم أو رؤية بعيدة المدى. كان الكمبيوتر غير معروف في أواسط السبعينات ، ولكن كان لدى بييل غيتس وبول ألن قناعة بأن ذلك سيتغير إلى الأبد بعد طرح برامج كمبيوتر فعالة تغير طريقة عمل العالم أجمع .

-

- // من هو !

ولد بيل غيتس في ٢٨\١٠\١٩٥٥ في سياتل في الولايات المتحدة ، من عائلة غنية ، ولكنه رفض أن يستخدم دولاراً واحداً في بناء نفسه وإمبراطوريته . أمه- واسمها ماري- كانت تعمل مدرسة وكانت سبباً رئيسياً في تنظيم حياته. أبوه - ويدعي بيل جونيور- كان محامياً نافذاً، ولكنه كان محافظاً مع بيل وأختيه كرسيتين وليبي.

منذ صغره، وحتى وهو ناضج كان بيل غير مرتب ومهماً ، ولكنه كان لا يحب تضييع الوقت في الدراسة ولا في أوقات الفراغ، ويصف بيل غيتس جلسات العشاء مع أهله بأنها كانت في محيط غني يتعلم منه المرء الكثير. كان بيل شخصاً عادياً ولكنه في بعض النواحي كان مميزاً ومختلفاً ، وكان ذو ذاكرة ممتازة ، كان يردد دائماً: ”أستطيع أن أفعل أي شيء أضع كل تفكيري فيه“.

كان بيل يحب الانخراط في المخيمات الصيفية ويحب الرياضيات على أنواعها، بخاصة السباحة.

يقول عنه أحد أصدقائه في تلك الأيام : ’ بيل كان أذكى منا جميعاً ‘. ومع ذلك فقد كان متواضعاً وعلى الرغم من أن عمره كان ٩ أو ١٠ سنوات ولكنه كان يتكلم كالكبار وكان كل ما يقوله أعلى من مستوى تفكيرنا. كان بيل غيتس شغوفاً بالرياضيات والعلوم ، أرسله أهله إلى مدرسة ليك سايد وكانت مدرسة خاصة بالذكور.

- // تميّز منذ البداية :

في عام ١٩٦٨ اتخذت المدرسة قراراً غير مجرى حياة بيل غيتس البالغ من العمر ١٣ عاماً، وبالنتيجة غير طريقة عمل جميع الشركات والأفراد ورفع من إنتاجيتهم بشكل خطير. تم جمع التبرعات خاصة من الأهالي وذلك لتمكين المدرسة من شراء جهاز كمبيوتر مع برنامج معالجة البيانات وعبر المدققة الكاتبة Tele type . وأكثر الطلاب اهتماماً كانوا ثلاثة: - كنت ايفانس - و - بول ألن - الذي كان أكبر من غيتس بسنتين وأسس معه بعد ذلك مايكروسوفت. وكان الثلاثة يجلسون مسمرين أمام الكمبيوتر في أوقات فراغهم ، حتى أنهم أصبحوا يفهمون بالكمبيوتر أكثر من أساتذتهم مما سبب لهم مشكلات عدة مع الأساتذة. وكانوا يهتمون بدراساتهم بسبب هذه الآلة الجديدة.

بدأ بيل غيتس في سن الرابعة عشرة من عمره بكتابة برامج قصيرة، أول برامجه كانت ألعاباً محدودة، وكان يكتبها بلغة - BASIC - وكانت قدرته على كتابة البرامج نابعة من حبه للرياضيات وعلم المنطق. بعدها بدأ بقراءة المجالات التي تتعاطى مع شؤون التجارة.

- إذا أحب بيل غيتس أن يكون جيداً في مجال معين ، فلا يرضى عن الأفضل بديلاً -

- // نقاط التحول :

في عام ١٩٦٩ ، انشأ بيل غيتس وبول ألن شركة باسم - مجموعة مبرمجي ليك سايد للكمبيوتر - ، وكان ذلك نقطة تحول تعرف الطالبان خلالها على الكثير من الأمور، واستطاع بيل ورفاقه فك الرموز السرية للكمبيوتر الشركة، وبعدها دخلوا إلى برامج الحسابات ولعبوا بالأرقام وخفضوا قيمة فواتير استعمال الكمبيوتر. وعندما اكتشفت الشركة هذا الأمر اتصلوا بالمدرسة التي منعت بيل غيتس ستة أسابيع من استعمال جهاز الكمبيوتر.

استمر شغف بيل غيتس وبول ألن بالكمبيوتر، وكانا في انتظار الفرصة الحقيقية لتحقيق حلمهما الكبير. وفي الرابعة عشرة من عمره كان بيل غيتس لا يفارق الكمبيوتر حتى اجبره أهله على الاهتمام بدراسته ، وابتعد بذلك مدة سنة ، وبعدها عاد إلى عاداته السابقة. وعلى الرغم من ابتعاده كان يوصف بيل غيتس بأنه عبقرى الكمبيوتر بين زملائه.

في عام ١٩٧١ حصلت شركة مجموعة مبرمجي ليك سايد للكمبيوتر أول فرصة حقيقية على الرغم من أنها لم تكسبهم مالاً وهي كتابة برامج لإدارة شؤون الموظفين لشركة محلية علوم المعلومات (ISI). استثنى بيل غيتس من العمل مع المجموعة بحجة أن لا ضرورة لوجود الجميع ، ولكن بعد مواجهة بعض الصعوبات استدعي بيل لحاجتهم إليه، واستطاع أن يقوم بالعمل بشكل جيد وتسليمه في وقته.

بعدها ابتكر بيل غيتس وبول ألن نظاماً لتخفيف زحمة السير في المدن. كل ذلك وكان بيل غيتس مازال في المدرسة، ولكن كان لديه شغف لعقد المزيد من الصفقات، فأسس مع صديقه الثاني - كنت ايفانس- شركة (LOGIC SIMULATION COMPANY). ولتوسيعها دعوا زملائهم في المدرسة للالتحاق بهم .

وفي عام ١٩٧٢ كلفت المدرسة رسمياً بيل غيتس وايفانس كتابة برنامج ينظم الحصص الدراسية في المدرسة. بعدها بأسبوع قتل - كنت ايفانس- في حادث عندما كان يمارس هوايته في تسلق الجبال. أصاب هذا الأمر بيل غيتس بصدمة ، ولكنه تابع مع بول ألن.

بعد المدرسة كان متوقفاً من بيل غيتس أن يدخل إلى أفضل جامعة في الولايات المتحدة هارفارد ، وهذا ما حصل فعلاً. وجد بيل غيتس أنه ليس الأفضل في هارفارد في مادة الرياضيات ، وكانت قناعته: ' إذا لم أكن الأفضل في الرياضيات فلماذا أتابع في هذا المجال؟ '.

انغمس بيل في عالم الكمبيوتر أكثر فأكثر مع شركة مركز الكمبيوتر، وكان يعمل لساعات طويلة ويبدأ نهاره الساعة ٤ فجراً. وكان له زميل اسمه - ستيف بالمر - أعجب به غيتس أصبح يقضي معه الساعات الطويلة على جهاز الكمبيوتر.

-

### - // نقطة التحول الثانية :

حدثت لـ بيل وكانت في شهر ديسمبر (كانون الأول) عام ١٩٧٤ عندما كان بول ألن في طريقه لزيارة بيل غيتس، رأى خلالها نسخة من مجلة Popular Electronics ، وكانت على الغلاف صورة لكمبيوتر شخصي اسمه ALTAIR 8800 وأحضرها إلى غيتس، وأدرك أن عصر الكمبيوتر الشخصي سيبدأ وسيكون متوافراً للناس فبدأ بالتفكير في كتابة برامج لكل الكمبيوتر.

اتصل الاثنان بالشركة التي صممت الكمبيوتر وكان اسمها - MIST - وصاحبها ED ROBERTS فطلب منهما برنامجاً سهلاً للكمبيوتر، فأنكب الاثنان لمدة ٨ أسابيع وأعطوه برنامجاً بلغة BASIC .

ويقول ROPERTS : ' كان ذلك رائعاً ' . وفعلاً كان هذا الأمر نقطة تحول بالنسبة إلى عالم الكمبيوتر الشخصي، وكان هذا السبب الرئيسي لولادة شركة MICROSOFT والتي انبثقت من MICROCOMPUTER SOFTWARE.

في العام ١٩٧٥ وقع غيتس وألن عقداً مع - MIST - لكتابة البرامج، ولم يكن لدى غيتس القدرة على فهم أجهزة الكمبيوتر وبرامجها المعقدة، أما كان لديه إلمام بالأمور القانونية.

من اللحظة الأولى لم يحب غيتس وألن صاحب - MIST - إد روبرتس والذي كان لديهم معه كثير من الاختلاف في وجهات النظر. كان بيل غيتس عصبياً - خاصة عندما علم أن البعض يقلد برامجه - . بدأ ألن وغيتس بحثهما عن مبرمجي كمبيوتر جديدين وكان ألن مازال مع - MIST - وبيل في الجامعة وبعدها ترك ألن عمله في - MIST - ليتفرغ لشركة مايكروسوفت التي فتحت أول مكتب لها في الطابق الثامن المكون من ٤ غرف قرب مطار البيركي.

#### - // طموح مختلف !

في عام ١٩٧٧ قرر بيل غيتس أن يترك الجامعة نهائياً، وهذا القرار لم يعجب أهله بالطبع. حتى الجامعة لم تصدق أن بيل قد اتخذ هذا القرار، ولكنه كان قد عزم على قراره ، لأنه بدأ يمل من الجامعة وكان يريد أن يبقى قريباً من شركة مايكروسوفت . وفعلاً كان هناك لعدة سنوات ليلاً نهاراً ، عدا إجازتين قصيرتين.

أكثر ما كان يريده بيل غيتس هو أن يفسخ عقده مع اد روبرتس و- MIST - ، ووصل الأمر إلى المحكمة وكسبت مايكروسوفت القضية، وصار بإمكانها بيع برامج BASIC بحرية مطلقة، بعدها بدأت الأموال تتدفق كالماء، وباعت مايكروسوفت برنامج BASIC إلى أهم شركات الكمبيوتر كشركة أبل ، راديو شاك، NCR ، جنرال إلكتريك. كما انصب بول ألن ورفاقه على تطوير البرامج ، أما غيتس فكان همه توقيع العقود. ومع NISHI في اليابان وقعت مايكروسوفت عقداً في عام ١٩٧٧ أعطى ملايين الدولارات للطرفين.

كان شعار مايكروسوفت: اعمل بكد وجهد، طور في منتجاتك، واربح. ومن المفارقات المضحكة أن الجميع كان يعمل بجد ليلاً نهاراً، الجميع يلبسون الجينز والتشيرت. وعندما كان غيتس في رحلة عمل تم تعيين أول سكرتيرة لميكروسوفت ميريام لوبر. وعندما رجع اتصلت بأحد المدرسين تشتكي أن ولداً صغيراً جاء إلى مكتب غيتس وعبث بالكمبيوتر. وفتحت فمها مندهشة من أن هذا الولد كان بيل غيتس نفسه ! ( كان بيل يظهر أصغر بكثير من عمره). وعندما علم زوج ميريام أن مديرها عمره ٢١ عاماً. اقترح عليها أن تتأكد إذا كانت ستقبض راتباً أم لا آخر الشهر.

#### - // نحو الأفضل :

قرر بيل غيتس وألن أن ينقلا مكاتب الشركة إلى مكان أكبر لاستيعاب العمل المتزايد. وكان بل غيتس قدوة لكل الموظفين في العمل الجاد والمتواصل. كان يحب ما تبيعه الشركة، وكان يعتقد ' أن أي صفقة أفضل من لا صفقة أبداً ' . كان يأكل البيتزا الباردة ويبقى طوال الليل في المكتب. كان عدد موظفي مايكروسوفت ١٣ عندما جمعت أول مليون دولار، بعدها انتقلوا إلى سيشل واختار جميع الموظفين أن ينتقلوا مع بيل وألن.

على الرغم من أن بيل غيتس كان مجتهداً ويعمل بكد، إلا أنه واجه صعوبات جمة في تعامله مع الموظفين. فقد كان غيتس غير صبور ويواجه الأشخاص بسرعة، ووجد الموظفون صعوبة في التعامل معه وإرضائه. ومهما كان العمل رائعاً كان بيل يقول يجب أن يطوره، وكان يصرخ في وجههم إذا أحس بأنهم لا يعطون كل ما لديهم لميكروسوفت.

واجه بيل غيتس صعوبة في اختيار موظفيه، وحدثت مشكلات عدة معهم، خاصة عند حساب الساعات الإضافية، وتحديدًا مع مارلا وودز السكرتيرة التي حلت مكان ميريام لوبو.

### - // تعاونه مع IBM :

استعان بعد ذلك بصديقه القديم هارفرد ستيف بالمر كمساعد لرئيس مجلس الإدارة. كان يختلف معه في وجهات النظر، ولكن نقاشهما كان دائماً لمصلحة الشركة. وفي يوليو ١٩٧٩ التحق ستيف سميث كمدير للتسويق، وكان عمر بيل غيتس ٣٢ سنة ولكنه كان يظهر وكان عمره ١٧ سنة.

عرضت IBM على غيتس وألن العمل على إنتاج برنامج تشغيل وبرامج لها. وكان لدى IBM الاستعداد التام لدفع الملايين ليكون إنتاجها أفضل. ولكن بيل غيتس لم ينطلق من الصفر لكتابة DOS ولم ييأس بعدما فشلت المحاولة مع IBM انما ذهب إلى شركة كان لديها برامج تشغيل اسمها- منتجات سنيل للكمبيوتر- واسمه - QDOS\_86. اشترت مايكروسوفت حقوق هذا البرنامج بمبلغ ٢٥ ألف دولار. طورته الشركة وصار اسمه MS-DOS وباعته لشركة IBM ، وكان هذا جواز سفر مايكروسوفت إلى النجوم.

اكتشف بيل غيتس أنه ذهب إلى أهم اجتماع في حياته مع IBM ، من دون ربطة عنق، فذهب إلى السوق وتأخر عن الاجتماع، وكان لسان حاله يقول: ” الأفضل أن أتأخر من أن أذهب من دون ربطة عنق “. عندما بدأت العلاقة بين IBM ومايكروسوفت كان هناك ٣٤٠ ألف موظف و ٣٠٦ مليارات دولار كدخل سنوي لشركة IBM ، وفي المقابل كانت مايكروسوفت شركة صغيرة تحتوي على ٣٢ موظفاً و ربح خفيف، ولكن IBM لم يكن لديها بيل غيتس. توالى التطبيقات، وبدأ بيل غيتس بوضع برنامج معالجة الكلمات WORD 1.0 وطوره وكلف الشركة ٣,٥ ملايين دولار للدعاية والتجربة المجانية.

جمع بيل غيتس ٣٠ من أفضل المبرمجين وقضوا عامين، مع عمل ساعات إضافية، في محاولة لاختراع ويندوز. النتائج كانت مخيبة للآمال، ولكن اختراع ((الماوس)) كان أمراً فعالاً وعملياً في ذلك الوقت. وفقد غيتس صبره وصار يهدد كل من في الشركة بإنهاء خدماته إذا لم يتم الانتهاء من ويندوز، وكان شخصاً ((لا يرحم في ذلك الوقت)).

في ١٣ مارس ١٩٨٦ دخلت مايكروسوفت سوق الأسهم ، وأصبح بول ألن وبيل غيتس من أصحاب الملايين، وأصبح بيل غيتس من أغنى أغنياء أميركا، ولكنه ظل يعيش حياته بالطريقة نفسها. وفي مارس ١٩٨٦ انتقلت مايكروسوفت مرة جديدة إلى مواقع جديدة لتستوعب ال ١٢٠٠ موظف في بارك لاند.

نجاح بيل غيتس ولّد لديه أعداء كثر حاولوا محاربتة، وحصلت مشكلات عدة مع شركة أبل وصلت إلى المحاكم. ولكنه واصل إنتاج أفضل البرامج والتطبيقات التي تنتجها شركة مايكروسوفت.



## ثروة في عالم الغذاء

هكذا أسس نستله شركته العملاقة

تعد شركة نستله الشركة الأولى في العالم في مجال إنتاج المواد الغذائية والمشروبات فليديها أكثر من ٨٥٠٠ منتج غذائي تبيعه في أكثر من ١٠٠ دولة في العالم ، ويعرفها الرضيع والطفل الكبير والعجوز.

وفي هذه الشركة العملاقة أكثر من ٤٨٩ مصنعاً موزعة في القارات الخمس ويعمل لديها أكثر من ١٤٤ ، ٢٢١ عاملاً وموظفاً.

- // بدايات :

شرارة انطلاقة الشركة كانت مشكلة واجهت جيران رجل مغمور، في سويسرا، حيث أن أحد أطفال الجيران كان يعاني من نقص الغذاء ويرفض حليب أمه ، وكانت هذه المشكلة أفضل ما حصل لهذا الرجل ، والذي كانت له اليد الطولى في تغيير أساليب التغذية في العالم ، ولم يكن يعلم أن حل هذه المشكلة سيغير ما يأكله الناس ويشربونه.

ولد هنري نستله في سويسرا عام ١٨١٤ بدأ بداية متواضعة جداً ولم يكن يحلم أن يصبح إنساناً ذا وزن وتأثير. درس الكيمياء ثم تفرس في علم الصيدلة وتعلمه بالممارسة والخبرة، ولم يكن هناك تطور عظيم في هذا المجال آنذاك، وكان محباً للتجارة ودائم البحث عن فرص من خلال مساعدته للآخرين.

في العام ١٨٤٣ جمع بعض المال واشترى مصنعاً صغيراً من منطقة اسمها Vevey في سويسرا يصنع ويبيع من خلاله زيت الجوز والبندق وكان عمره آنذاك ٢٩ عاماً. كان متأثراً كثيراً بموت الأطفال الرضع الذين لا يستطيعون أن يرضعوا من أمهاتهم. لذا حاول كثيراً أن يبتكر بديلاً لحليب الأم من حليب البقر ودقيق القمح والسكر. تعذب كثيراً، وخاصة أن قبول فكرة حليب غير حليب الأم كان يلقي معارضة كبيرة من الناس، إلى أن نجحت إحدى محاولاته بتجفيف حليب البقر وخلطه مع دقيق القمح، وكان ذلك عام ١٨٦٧.

استطاع اكتشافه أن ينقذ طفلاً ولد قبل أوانه، وكانت حالته ميؤوساً منها حسب رأي الأطباء . وسمى منتجه Afrine Lactee Nestle . وقد حقق هذا الاكتشاف إقبالا غير متوقع ، حتى أن المصنع لم يستطع آنذاك أن يلبي جميع الطلبات.

## - // ريادة نستله :

سمى مصنعه Afrine Lactee Nestle ، وتم تصميم شعار الشركة على شكل مأوى للطيور نسبة إلى معنى اسمه باللغة السويسرية Little Nest ، وكان يعني بهذا الشعار، حسب هنري نستله ، الأمان، الأمومة، الحنان، الطبيعة، الغذاء، العائلة والتراث، واستمر الشعار حتى يومنا هذا ولم يتغير.

صرح هنري نستله عام ١٨٦٧ بأن اكتشافه هذا سيكون له مستقبل عظيم وكان على حق. وكانت لشركته معه ومن بعده الريادة في كثير من المجالات، فقد كانت أول شركة تبيع الغذاء للأطفال، وأول شركة تبيع الحليب المركز في أوروبا، وأول شركة تصنع حليباً بالشوكولا، وأول شركة تبيع القهوة المجففة - نيسكافيه - ، وأول شركة تبيع القهوة المثلجة، وغيرها الكثير.

بعد سنة من إنشاء شركته أسس تشارلز بيج، القنصل الأميركي في سويسرا وشقيقه جورج، مصنعا لإنتاج الحليب المركز في منطقة اسمها شام في سويسرا، واستخدما أسلوب نستله وأسلوب غيل بوردن مؤسس شركة بوردن للحليب المركز.

-

كانت الشركتان في وضع ممتاز وجيد حتى العام ١٨٧٤. وفي العام ١٨٧٥ كان قد بلغ عمر هنري نستله ما يزيد على ٦١ عاماً، وفضل عدم الاستمرار والتقاعد فقرر أن يبيع شركة نستله لشخص اسمه جول مونيرا. مقابل مليون فرنك سويسري، وكان هذا المبلغ ثروة طائلة في تلك الأيام.

دخل مالك شركة نستله الجديد، جول مونيرا، في معركة تنافسية حامية الوطيس مع شركة تشارلز بيج، استمرت حتى العام ١٩٠٥ ، أي امتدت حوالي ٣٠ عاماً، وقرر من بعدها المسنونون عن الشركتين دمجها تحت اسم - نستله - . وفي العام ١٩٠٦ بدأت شركة نستله ببيع الشوكولاته.

انتشرت المواد الغذائية والمشروبات المجففة بشكل كبير في العالم مع بداية القرن العشرين، وفي العام ١٩٠٧ بدأت شركة نستله بشكل كامل بتصنيع وبيع منتجاتها في استراليا، وبنيت المخازن في سنغافورة، هونغ كونغ وبومباي لتغطية احتياجات السوق الآسيوية.

-

## - // صعوبات :

واجهت شركة نستله صعوبات جمة في الحرب العالمية الأولى عام ١٩١٤ لعدم توافر مصادر الحليب والمواد الأولية، لذا، قررت التوسع للوصول إلى أسواق لم تتأثر بالحرب كثيراً كالولايات المتحدة، وبنيت المصانع هناك، وبلغت آنذاك ٤٠ مصنعا، وتضاعف حجم إنتاجها. ولكن مع نهاية الحرب العالمية الأولى وجدت شركة نستله نفسها في أزمة حقيقية، لأن الذين كانوا يشترون الحليب المجفف أيام الحرب عادوا واعتمدوا على الحليب الطازج والحليب الذي كان له قيمة أكبر أيام الحرب والملاحي ، والذي يحفظ لفترة طويلة ويحضر سريعاً فقد قيمته. وسجلت شركة نستله أول خسارة لها عام ١٩٢١.

زاد الأمور سوءاً ارتفاع أسعار المواد الأولية، والركود الاقتصادي بعد الحرب والتدهور في العملات. ولإنقاذ الوضع كانت ردة فعل إدارة نستله سريعة جداً، وجلبت الخبر المصرفي السويسري لويس دابلز لإعادة تنظيم الشركة، وتحسنت الأمور بوجوده، واستطاع أن يخفض ديون الشركة بشكل كبير.

وفي العام ١٩٢٩ اشترت نستله شركة كيلر، التي كانت أول شركة طرحت ألواح الشوكولاته بكميات كبيرة، وشركة سويس جنرال أول شركة تبتكر الشوكولا بالحليب وصاحبها كان دانيال بيتر الذي كان صديقاً وجاراً لهنري نستله. وقد تم دمج هذه الشركة تحت راية نستله لاحقاً.

#### - // توسّعات :

وسعت نستله دائرة خط منتجاتها. وفي العام ١٩٢٠ طرحت شراب - ميلو - الغذائي. وفي العام ١٩٣٨ طرحت أشهر قهوة في العالم - نيسكافيه -. فبعد مفاوضات بين لويس دابلز ومعهد القهوة البرازيلية، والتي بدأت عام ١٩٣٠ ، وكان الهدف منها ابتكار منتجات جديدة تساعد على التخلص من الأبحاث والتجارب، تم طرح قهوة نيسكافيه التي أحدثت ثورة في شرب القهوة حول العالم.

وبنجاح فكرة الدمج مع شركات عدة ، ركزت نستله على هذا الأمر، وكانت فلسفتها نابعة من أن في الاتحاد قوة ، وأن قوة شركتين ناجحتين تعتبر أفضل من التنافس والتحارب. لذا اندمجت شركة نستله مع طحان سويسري اسمه جولويس ماجي الذي اخترع الحساء المجفف سهل التحضير والهضم، وضمته تحت لوانها.

عادت نستله إلى المعاناة في الحرب العالمية الثانية وانخفضت الأرباح من ٢٠ مليون في العام ١٩٣٨ إلى ٦ ملايين عام ١٩٣٩ ، بعدما انزلت سويسرا خلال الحرب. لكن فترة ما بعد الحرب، كانت بداية مرحلة ديناميكية وتقدّم لنستله، لأنها أضافت منتجات جديدة ومختلفة، وفتحت بذلك أسواقاً جديدة. وكانت قهوة نيسكافيه من أنجح منتجاتها وأكثرها استهلاكاً.

يبلغ عدد منتجات نستله حالياً أكثر من ٨٥٠٠ منتج من أشهرها وأهمها: نيسكافيه ريكوري، وكوفي، مياه بيريه Perrier ، سانتا ماريا، نيسكويك، ميلو، كارنيشين، كارو، سيريلاك، نيدو، نيسبراي، حليب نستله Coffeemate ، نان ، لاكتوجين، ماجي Maggi ، عصير ليبيس Libby's ، معكرونة بيتوني Buitoni ، فريسكو، كرانش Crunch ، كيت كات Kit Kat ، بولو Polo ، وأخيراً وليس آخر لوريال للماكياج L'Oreal.

تثبتت شركة نستله يوماً بعد يوم، وبعد أكثر من ١٣٠ عاماً ولادة فكرة مميزة لمعت في رأس هنري نستله.

إن كل شيء يبدأ بفكرة. وعلى الرغم من الأزمات الكثيرة التي مرت بها الشركة والتوسعات التي كانت تحتوي على مخاطرة كبيرة، صمدت ومازالت تتصدر قائمة الشركات العالمية في مجالات عدة ، وكانت بحق مربية أجيال المستقبل من الناحية الغذائية.

البداية: ١٠٥ دولارات - العمر: ٦٥ سنة

"كنتاكي" ....

## من لم يتذوق طعامه؟

هل ، عزيزي القارئ أن مؤسس سلسلة مطاعم " كنتاكي فرايد شيكن " الكولونيل ساندرز، بدأ بهذه الفكرة وهو في عمر يتجاوز الخامسة والستين؟ هل تصدق أن هذا الرجل بدأ وفي جيبه شيكاً بمبلغ ١٠٥ دولارات أميركية فقط كان من الضمان الاجتماعي؟ وهل تستطيع التخيل للحظة أن رجلاً عمره ٦٥ سنة (وهو العمر الذي يتقاعد فيه معظم الناس ويرتاحون فيه ) يبدأ سلسلة مطاعم اجتاح بها العالم ووثل بدجاج "كنتاكي " إلى أكثر من ٩٢ دولة في العالم، كما أنه قطع من العام ١٩٥٢ ( السنة التي بدأ فيها أول مطعم ) وحتى العام ١٩٨٠ (عام وفاته ) بنشاط وحيوية أكثر من ٢٥٠٠٠٠٠ ميل في السنة مسافراً من بلد إلى بلد ليتابع بنفسه إمبراطورية الدجاج، والتي تذوقها ملايين البشر؟

كيف ولدت هذه الفكرة؟ وكيف تطورت؟ فما حكاية نجاح الكولونيل هارلاند ساندرز.

ولد الكولونيل ساندرز في ٩ سبتمبر ( ايلول ) العام ١٨٩٠ ، توفي والده وهو في السادسة من عمره، فاضطرت والدته للعمل، وتحمل هو المسؤولية باكراً، حيث كان عليه الاعتناء بأخيه البالغ من العمر ٣ سنوات وأخته الطفلة. وهذه الظروف أجبرته على تعلم فن الطبخ باكراً حيث إنه كان يحضر طعام أخوته وما أن بلغ السابعة من عمره حتى أصبح طباًحاً ماهراً خبيراً.

عمل في مزرعة

عندما أصبح في

العاشرة مقابل

دولارين في الشهر

عمل في مزرعة عندما أصبح في العاشرة مقابل دولارين في الشهر. وتزوجت أمه مرة ثانية عندما كان في الثانية عشرة فترك المنزل ليعمل في مزرعة في غرينوود في ولاية إنديانا، ثم خاض أعمالاً عدة في السنوات اللاحقة وخدم في الجندية في كوبا لمدة ٦ أشهر. وعمل في فرقة الإطفاء للسكك الحديدية ، ودرس خلال هذا العمل القانون من خلال

المراسلة. ثم تنقل ما بين العمل في التأمين وكسائق مركب في نهر أوهايو وفي بيع الإطارات، والمسئول عن محطة لخدمات السيارات.

وحتى وهو في أتعس أيام حياته، وعندما كان يقبض ١٦ سنتاً في الساعة يفرغ سيارات الفحم، لم يشك الكولونيل ساندرز لحظة في أنه سيكون له شأن كبير يوماً ما، وأن النجاح قريب. سنة بعد سنة، عمل بكد وجهد وتعب...

و ما حوله لم يكن يشجع على الإطلاق وهو لم يجد ضالته، وبعد.

حاول تطوير نفسه بشكل دائم، الأمر الذي دفعه للحصول على دكتوراه في القانون بالمراسلة من جامعة ساذرن، وهو الذي ترك المدرسة منذ وفاة والده، وعمره ست سنوات وقد ساعدته هذه الشهادة على ممارسة المحاماة في محاكم ليتل روك في اركنساس. لكنه لم يكسب مالاً كثيراً.

لم يهك الكولونيل

ساندرز لحظة في

أنه سيكون له شأن

كبير يوماً ما

خلال عمله الدؤوب، طور الكولونيل ساندرز مهاراته في فن الطبخ، وهو الفن الذي أحبه من كل قلبه منذ أن

كان طفلاً. وخلال السنوات التي مضت لم يفكر أبداً في أن يجعل هذه الهواية مهنة يكسب منها مالا إلى أن راودته الفكرة جدياً العام ١٩٢٩ وكان عمره آنذاك ٣٩ عاماً، عندما افتتح محطة لخدمات السيارات في مدينة كورين في ولاية كنتاكي. وقد جاءته هذه الفكرة عندما قال أحد الباعة المتجولين أنه لا يوجد مطعم جيد ليأكل فيه المرء في هذه المدينة .. وهز الكولونيل رأسه موافقاً.

دارت الفكرة في رأس ساندرز، ولاحظ أن هذه المشكلة تشكل فرصة حقيقية. ولم يكن أحد يعلم، وأولهم الكولونيل، أن تعليق البائع المتجول سيكون الشرارة والبذرة الرئيسية لولادة سلسلة مطاعم أحدثت ثورة في صناعة الوجبات السريعة.

يقول ساندرز: "لقد فكرت ملياً، وبالفعل، فإن أفضل ما فعلته وقمت به من دون انقطاع طوال السنوات الماضية هو الطبخ، وكلي ثقة بأنني لو بدأت ببيع ما أطبخ فإن طعامي لن يكون بالتأكيد أسوأ مما يصنعه أصحاب المطاعم الموجودون في المدينة ". بناء على هذه الفكرة حول ساندرز غرفة صغيرة، كانت كناية عن مخزن خلف محطة الخدمة، إلى مطعم صغير يبيع من خلاله الوجبات إلى المارة.

كان اختصاصي مطعمه الصغير الدجاج المقلي والخضار الطازجة وبعض البسكويت، واكتسب المطعم الصغير شهرة لا بأس بها في المنطقة، وازداد الطلب عليه، فما كان منه إلا أن أغلق محطة الوقود وحولها إلى مطعم اسماه " كافي ساندرز ".

### حصل على

### الدكتوراه في

### القانون بالمراسلة

### من جامعة ساكسون

في أواخر العام ١٩٣٠ توسع ساندرز وأصبحت سعة مطعمه الصغير ١٤٢ شخصاً، لكنه احتفظ بالطابع المنزلي لطعامه. وبسبب حبه الدائم لتطوير نفسه والتعلم المستمر، انخرط في " فن إدارة المطاعم والفنادق " لمدة ٨ أسابيع في جامعة كورنيل حتى يصبح مديراً أفضل.

كان كورنيل ساندرز مغرمًا بالدجاج المقلي، ولكنه كان يعتبر قلي الدجاج في المقلي بالطريقة الكلاسيكية أمراً بطيئاً، وقلي الدجاج بالزيت لا يعطي الطعم الذي يريد الوصول إليه. لذلك وفي العام ١٩٣٩، وكان عمر ساندرز ٤٩ عاماً، اكتشف الطريقة المثلى لقلي الدجاج، وما ساعده في اختراعه الجديد اكتشاف مهم في ذلك الوقت هو " طنجرة الضغط " ... في أقل من ١٠ دقائق تعطي طريقة الطهي بالبخار دجاجاً لذيذاً وناضجاً من دون أن يفقد طعمه أو رائحته ومن دون زيت. ولكن على الرغم من هذا

الاكتشاف كان ساندرز دائم الابتكار، كان يبحث عن الطريقة الأفضل للدجاج المقلي. وفي كل موسم كان يجرب قلي الدجاج بطريقة مختلفة إلى أن وجد خلطة من الأعشاب والتوابل اعتبرها الأفضل. تحسن العمل بشكل ملحوظ. وفي العام ١٩٤٠، عندما أصبح عمر ساندرز ٥٠ عاماً، قال لبعض أصدقائه إنه لم يحقق ما كان يصبو إليه. واعتبر أن العمر يمضي بسرعة كبيرة.

يقول عنه صديقه، جون براون، إنه لم يكن إنساناً حالمًا، إنما كان إنساناً يسعى بكل جوارحه أن يكون إنساناً معروفاً ورجلاً كبير القدر والقيمة. وعلى الرغم من نجاحه على الصعيد المحلي فإنه لم يكن مرتاحاً، وكان يريد أن يكون أكبر بكثير مما هو عليه. لذلك، كان يعمل بكد وجهد وتصميم وعزم قلما توجد في شخص في هذا العمر.

### في الطبخ،

### وهو الفن الذي

### أحبه

### من كل قلبه

### منذ أن كان

منح العام ١٩٤٩ رتبة كولونيل لانجازاته لولاية كنتاكي من قبل حاكم الولاية. غير هذا اللقب حياته فبدل أن يقال عه الأعمال هارلاند ساندرز، أصبح يقال عنه كولونيل هارلاند ساندرز، وكان لون شعره أبيض ويحب أن يلبس

**سعى بكل جوارحه  
أن يكون إنساناً  
معروفاً  
ورجلاً خبير  
القدر، والقمة**

كالكولونيل بالضبط. ويعتبر أن هذه الشخصية نفعته في عمله كثيراً  
عرض على الكولونيل مبلغ ١٦٤٠٠٠ دولار مقابل أن يبيع مطعمه، وكان  
١٩٣٥. وعلى الرغم من أن هذا الرقم كان مغرباً إلا أنه رفضه، ولكن بعد  
حظه تغيرت خرائط تعيين الطرقات، ولم يعد مكان المطعم جيداً، مما اض  
مطعمه بالمزاد العلني مقابل ٧٥٠٠٠ دولار، ولم يكن يكفي هذا المبلغ ليد  
بعد هذه المصيبة خسارته كل شيء، قرر الكولونيل أن يتقاعد ويصرف من مدخرات

الضمان الاجتماعي، وكان أول شيك قدرة ١٠٥ دولارات، وكان يعلم أن هذا المبلغ لي يفعل شيئاً له ولزوجته، ومره  
ثانية كان محطماً، ولكنه لم يستسلم.

رل جون براون : "أحلى ما في الكولونيل أنه لا يفكر أبداً في الانسحاب،  
صل على الشيك جلس وقال لنفسه: هون عليك يا هارلاند، هناك شيء  
نطيع أن تفعله أفضل من غيرك في هذه الدنيا، وهو قلي الدجاج، وهذا  
ما ستفعله بقية حياتك".

نة على هذا الكلام، فباع الكولونيل طريقة تحضير الدجاج إلى مطعم في  
ولاية اوتا، ولاقت استحساناً، ماشجعه على التعاقد مع مطاعم أخرى، وكان  
يقبض ٤ سنتات عن كل دجاجة تباع.

بعد ذلك وضع الكولونيل عدداً من طناجر الضغط وبعض الأكياس لخلطته السرية في صندوق سيارته الكاديلاك، ونزل  
إلى السوق يسوق لهذه الفكرة على الرغم من سنه، وعلى الرغم من داء التهاب المفاصل الذي كان يعاني منه. كان  
يطبخ لكل مدير مطعم للموظفين بخلطته السرية، فإذا أحبوا ما طهاه كان يتفق معهم : " ٤ سنتات لكل دجاجة  
تطبخ حسب طريقته".

على الرغم من ثقته الكاملة بنفسه وإيمانه بما يفعل، فإن الشك تسرب إلى نفسه في الأشهر الأولى لبيعه هذه الخلطة،  
ولكنه نجح في التغلب على شكوكه وكان يبحث ويتوقف عند كل مطعم يراه. كان ينام في سيارته ليوفر ثمن الفندق  
(الموتيل ) ، وكان يحلق في حمامات محطات الوقود المنتشرة على الطرقات، وكان ينظر إلى المرأة ويقول لنفسه:  
"يجب أن تنجح يا هارلاند".

**أحلى ما في  
الكولونيل أنه  
لا يفكر أبداً  
في الإنسحاب**

خلال سنتين من تجواله استطاع الكولونيل أن يقنع ٥ مطاعم فقط. ويفسر ذلك قائلاً:  
تقول لصاحب أي مطعم إن دجاجه ليس بالمستوى المطلوب فهو يحس بالإهانة ويرفض  
قبل عرضها وتجريبها، ولكن الخلطة اللذيذة كانت فعلاً تجعل الدجاج أطيب بنظره و  
الحقيقة".

بلغ من عمر الكولونيل ٧٠ عاماً، وبلغ عد مطاعم " كنتاكي فرايد تشيكن " ٢٠٠ مطعم في الولايات المتحدة الأمريكية  
وكندا. وتوقف بعد هذا العدد عن التجوال والسفر لأن الاستفسارات كانت تأتي إليه. وكان هو المحاسب، وهو الذي  
يحضر بمساعدة زوجته كل شيء، وكانت زوجته تخلط الأعشاب والتوابل وتغلفها وتبيعها بالبريد.

كان بناء في  
سيارته ليوفر  
ثمن الفندق  
وكان يخلق في  
حمامه مطابخ  
والوقت حال المتبررة  
على الطريقة

التي مازالت سرية حتى الآن. ولا يعرفها سوى عدد من الأشخاص لا يتعدى  
اليد، وكل واحد منهم على اتفاقية تجبره الحفاظ على السرية تحت طائلة  
مزيج من ١١ صنفاً من الأعشاب والتوابل. ويقول عن ذلك الكولونيل:  
كانت أياماً صعبة، كنت أخلط الأعشاب بالتوابل كما يخلط الأسمنت في  
زوجتي كلوديا هي ساعدي الأيمن، هي التي تصنع العلب، وهي مشرفة  
المخزن، وهي التي توصل الطلبات، وكان الكاراج هو المخزن."

من المطاعم عام ١٩٦٣ إلى ٦٠٠ محل، وكان أكبر من أن يتحملة الكولونيل مع

روجه و ١٦٧ عاملاً كانوا يعملون في مبنى مجاور خلف منزله. لذا، قرر أن يبيع امتياز

مطاعم كنتاكي إلى جون براون جونيور، وإلى المليونير جاك ماسي مقابل مليون دولار ( تم رفعه بعدها إلى ٧٥٠٠٠

دولار ) مقابل الاستشارات والدعاية ومقعد له في مجلس إدارة الشركة. وارتفع عدد أصحاب الامتياز العام ١٩٧١

( ٧ سنوات بعد بيعه الحقوق ) إلى ٣٥٠٠ قبل أن تشتريها شركة هيوبلن .

توفي الكولونيل ساندرز العام ١٩٨٠، ودفن في لوبزفيل. وفي العام ١٩٨٢ أصبحت مطاعم كنتاكي جزءاً من شركة  
رينولدز. وفي العام ١٩٨٦ أصبحت مطاعم كنتاكي جزءاً من شركة بيبسي كولا مقابل ٨٤٠ مليون دولار. تم افتتاح أول  
مطعم لكنتاكي في الصين العام ١٩٨٧، وغيّرت الشركة شعارها، وحولته من كنتاكي فرايد تشيكن إلى شعار KFC ،  
حتى لا تعطي الشركة انطباعاً بأنها تبيع الدجاج المقلي فقط، بعد دخول أصناف أخرى كثيرة غير مقلية على قائمة  
مطاعم كنتاكي، وفي العام ١٩٩٥ بلغ عدد المطاعم ٩٠٠٠ مطعم، وكان المطعم الذي نحمل هذا الرقم في شنهائي.

لقد كان الكولونيل هارلاند ساندرز مثلاً يحتذى في العزيمة والتصميم.

**وكان ينظر إلى المرأة ويقول لنفسه: "يجب أن تنجح يا هارلاند"**  
رجليه بعد كل هزيمة ولا يلوم الظروف والقدر. يبحث دائماً عن منافذ  
على الرغم من سنه ومن مرضه المؤلم.

لم يكن يعرف معنى الاستسلام إلى أن جعل للدجاج نكهة خاصة ونظراً  
موجودة في عقله ومخيلته، واستطاع أن ينفذ العالم بها في مختلف  
الأرضية .

ما تقدم هو حكاية نجاح رجل فهر الظروف من حوله، كان واثقاً من نفسه ومن فكرته، وكان شجاعاً مقداماً وقادة

ومثلاً يحتذى لما يمكن تحقيقه بفكرة واحدة تسندها الإرادة والثقة و التصميم والمضي قدماً إلى أن تثمر وتتحقق.

## كو ان هيواي

- ثورة في التفكير.. يترجمها المال -

لكل إنسان ولكل شركة تعريفها الخاص للنجاح. فكل شركة اشتهرت أو تطورت يكون مفهومها مبنياً على نظرية معينة وعلى هدف واضح تسعى إليه، على الرغم من الصعوبات والعقبات والمنافسين والسوق والظروف.

مفهوم LG Group كان وما زال مبنياً على أساس ' نريد أن نلفت انتباه العالم لمنتجاتنا ، و على هذا الأساس وهذا المفهوم، تطورت الشركة من بداية متواضعة نسبياً لتحتل مكانة مرموقة ومهمة في عالم التجارة الدولية.

#### - // LG :

LG Group ما هي إلا مجموعة شركات كورية جنوبية . وهي ثالث أكبر شركة في كوريا بعد شركتي - هايونداي - و - سامسونغ - ومركزها سيؤول ، وقد كان اسمها سابقاً Goldstar Lucky وسميت بعدها بـ LG Group ولديها استثمارات ضخمة في الصين، اندونيسيا، وبريطانيا . وطموحها أن تصبح مؤسسة لها اسمها الخاص بها كشركة - IBM - و - Coca Cola - .

تتألف المجموعة من حوالي ١٢ شركة متعددة ومختلفة النشاطات. نشاطها الرئيسي يعتمد على الكيماويات،الإلكترونيات،الخدمات المالية والتجارية العامة. وبعد صدور أوامر للشركات الصناعية من الحكومة الكورية على تحديد نشاطها ركزت هذه الشركة على الإلكترونيات وأجهزة الهواتف النقالة.

-

#### - // بدايات :

يعود تاريخ الشركة إلى الحرب العالمية الثانية عندما استطاع كو-ان-هيواي أن يتوصل إلى تركيبه بوردرة للأسنان وبعد فترة أسس Lucky Chemical Company العام ١٩٤٧ لتصنيع كريمات للوجه، وبعدها الشامبو ومعجون الأسنان، ولم تمض فترة بسيطة حتى كانت الشركة الوحيدة في صناعة البلاستيك..وبعد نجاحه أسس كو شركة تجارية العام ١٩٥٣.

وفي محاولة لمنافسة اليابانيين أسس شركة غولدستار العام ١٩٥٨ لتصنيع المراوح بعدها أصبحت الشركة الأولى في تصنيع أجهزة الراديو في عام ١٩٥٩، و البرادات في عام ١٩٦٥، و التلفزيونات عام ١٩٦٦، المصاعد والسلالم الكهربائية عام ١٩٦٨، الغسالات والمكيفات عام ١٩٦٩. بالإضافة لكونها شركة تكرير نפט خاصة في كوريا. وقد ازدهرت أعمال Lucky Goldstar في الفترة ما بين ١٩٦٢ و ١٩٧٩ بسبب العلاقة الوثيقة بين هيواي والرئيس بارك شونغ هي.

-

#### - // إزدهار :

بدأت الشركة بتصنيع المواد البتروكيماوية العام ١٩٧٧، وقامت ببناء أكبر مصنع في العالم للصناعات البتروكيماوية في المملكة العربية السعودية العام ١٩٨٦. وخلال الفترة ما بين ١٩٧٠ و ١٩٨٠ توسعت غولدستار بسرعة مستغلة العمالة الكورية الزهيدة، بخاصة في تصدير الإلكترونيات تحت أسماء شهيرة كشركات J.C Sears & Penny. وعلى الرغم من ارتفاع نسبة المداخل من الأجهزة الإلكترونية التي تصنعها الشركة ونموها السريع، إلا أن التنظيم الإداري غير الفعال للشركة أثر في نموها وأضعفها، ما جعل سامسونغ في المقدمة، كما أن أواخر الثمانينات أضعفت الشركة بسبب عوامل عدة أهمها زيادة أجور العمال وتقلب العملة الكورية، ولكن بداية التسعينات شهدت تعديلات لوضع أعاد الشركة للطريق الصحيح، بخاصة بعد حصولها على خمسة في المائة من شركة Zenith الأميركية والمصنعة للتلفزيونات العام ١٩٩١.



### - // يون موكوو :

العام ١٩٩٢ شهد اندماجاً بين شركة غولدستار وبين غولدستار للإلكترونيات. وفي السنة نفسها تم توقيع اتفاقية مع شركة سامسونغ وذلك لتخفيض مصاريف الأبحاث والتطوير، وفي العام ١٩٩٤ وقعت شركة لايي غولدستار اتفاقية مع حكومة - ساكا - في روسيا لتأهيل حقل - أولغا - للفحم.

وفي العام ١٩٩٥ تحول اسم الشركة إلى **LG Group** . وقد ترأسها يون موكوو الذي تخرج في جامعة أوهايو في الولايات المتحدة. وعمل الكثير للشركة وأوصلها إلى مراحل مهمة. وهو يقول عن شعارها أنه يمثل وجهاً باسماء، وهو وجه كل من يشتري أو يستخدم منتجات **LG Group** . وفي كلمة وجهها إلى موظفيه مع بداية العام ١٩٩٨ قال: ” يجب أن نستخدم المصاعب والعقبات التي واجهتنا خلال العام ١٩٩٧ والذي يعد من أصعب السنوات، ونعتبرها كفرص للتفكير والإبداع. ويجب أن نتعلم دروساً من الأخطاء، فهي تدلنا على ما يجب ألا نفعله ونعمل به. لذا يجب علينا تغيير بعض المفاهيم والعادات التي أدت بنا إلى ما أدت العام ١٩٩٧.

وأهم ما يجب إن نقوم به الآن هو:

- ١- أن نؤمن سيولة بشكل دائم للاستمرار و تطوير النظام المالي، لأن المال هو الترجمة الحقيقية لكل ما نقوم به من أعمال وهو الذي يدل على قيمة ما نقوم به.
- ٢- التركيز على نقاط قوتنا بشكل أساسي لأن التركيز هو أساس النجاح.
- ٣- أن نحدث ثورة في طريقة تفكيرنا.

وفي العام ١٩٩٦ أعطت شركة أبل للكمبيوتر الحق إلى **LG Group** بتصنيع بعض توابع الكمبيوتر. وبعدها أسست مع **IBM** شركة مشتركة لتصنيع أجهزة الكمبيوتر الشخصية. مجموعة شركات **LG Group** ناجحة على الرغم من الضعف الذي حصل لها ، وعلى الرغم من التقلبات العديدة، وهي من الشركات التي خاضت مجالات شتى، وبقوة وعزم، وصلت مبيعاتها إلى ٧٣ مليار دولار، ولديها ١٢٦٠٠٠ موظف وعامل في ١٢٠ دولة.

فلسفتها الرئيسية هي [ تصنيع منتجات عالية القيمة تضاهي قيمة الإنسان وكرامته].

أنها حكاية نجاح، فلسفتها - التجارب تعلم الإنسان - وخوض المجالات العديدة مهم جداً شرط اكتشاف نواحي الإبداع فيه والتركيز عليه.

**كونراد هيلتون**

لم يجد غرفة فأسس سلسلة فنادق !!

هيلتون اسم عريق لسلسلة فنادق مرموقة أساس وجودها مصادفة بحتة ، ولولاها ربما ما كنا قد سمعنا بهذا الاسم في مجال الفنادق وملحقاته .ويعد هيلتون من أوائل من انطلقوا بقوة في هذا المجال وحققوا نجاحاً عالمياً يحسدون عليه.

الوظائف التي خلقتها هذه المصادفة لآلاف البشر تستحق الاهتمام ، فسلسلة فنادق هيلتون، ومركزها الرئيسي في بيفرلي هيلز في ولاية كاليفورنيا، تملك حالياً ١٨ سلسلة من الفنادق في استراليا و الأورغواي ، وتدير مباشرة ٣٤ فندقاً في الولايات المتحدة ، وأعطت ١٨٠ حق امتياز franchise في مختلف أنحاء العالم.

ولم تكف هذه السلسلة بإدارة الفنادق ، إنما توسعت نشاطاتها لتشمل قسماً خاصاً لتزويد الفنادق بكل ما يلزم حتى عمليات التصميم والهندسة وتأثيث الفنادق كما تملك شركة كومباس لخدمات الكمبيوتر والتي تزود الفنادق ببرامج كمبيوتر متخصصة في إدارة وحجوزات الفنادق وتعتبر الميزانية العمومية لهيلتون من أقوى الميزانيات في مجال الفنادق وتملك ١٠٢٠٠٠ غرفة وجناح.

#### - // بدايات :

بدأت هذه السلسلة العام ١٩١٩ عندما كان كونراد هيلتون ، وهو عضو هيئة تشريع في ولاية كاليفورنيا، يحلم بأن يستثمر في بنك حيث كان هاجسه الرئيسي إن يكون لديه مصرف يكسب من خلاله ثروة . انتقل كونراد هيلتون إلى تكساس حاملاً معه حلمه الكبير العام ١٩١٩ . وعندما أراد أن ينزل في فندق لم يجد لنفسه مكاناً يأوي إليه !  
فقد كانت كل الغرف محجوزة وكانت معاملة الفندق غير لبقة نوعاً ما.

عندما انتقل كونراد هيلتون إلى تكساس حاملاً معه حلمه الكبير قرر في تلك الليلة أن يدخل في مجال الفنادق فما كان منه إلا أن جمع مبلغ ٥٠٠٠ دولار كان كل ما وفره ، واقترض مبلغ ٢٠٠٠٠ دولار من البنك ، إضافة إلى مبلغ ١٥٠٠٠ دولار اقترضه من بعض الأصدقاء ، واشتري أول فندق له في سيسكو في تكساس.

وهكذا تحول كونراد هيلتون من هاجس الاستثمار في بنك إلى هاجس إدارة الفنادق الذي برع فيه وعشقه كثيراً ، ولم تمض ١٠ سنوات حتى كان قد اشترى ٧ فنادق في تكساس نفسها، هذه الولاية التي رفضت فنادقها أن تستقبله عندما أتى إليها.

#### - // تقنيات النجاح :

يرجع كونراد هيلتون نجاحه في هذا المجال الجديد كلياً عليه إلى عوامل ثلاثة : المخاطرة ، الابتكار بهدف الريادة والجودة، إضافة إلى الشعور بالتحدي، ويقول أنه لو وجد غرفة شاغرة في ذلك اليوم الذي أتى فيه إلى تكساس لم يكن ليفكر في شراء فندق ، وهذا ما يبعث أحياناً إلى الدهشة.  
هذه العوامل الثلاثة كانت الدافع إلى جعل فنادق هيلتون على كل سواحل الولايات المتحدة . فمن تكساس انتقل هيلتون من ولاية إلى ولاية مساوياً ومفاوضاً بارعاً، واشتري من خلال ذلك فنادق درجة أولى في كاليفورنيا ، نيويورك ، شيكاغو وواشنطن ، وبذلك كان أول فندق يتوسع من الساحل.

كان ذلك في العام ١٩٤٣ ، وفي العام نفسه زرع كونراد هيلتون قناعة كانت سائدة في تلك الأيام ، وهي أن أكثر من فندق واحد في منطقة واحدة للفندق نفسه لا ينفع فغير هيلتون هذه النظرية تماماً عندما أدار فندق بلازا وفندق روزفلت في نيويورك سيتي ، وبعد ٦ سنوات أضاف فندق والدورف-استوريا إلى عائلته

فنادقه. كما كان قد اشترى العام ١٩٤٥ - وعلى الرغم من الحرب العالمية ونتائجها - فندق بالمرهاوس في شيكاغو ، إضافة إلى أكبر فندق في ولاية شيكاغو في ذلك الوقت " ذا ستيفنس " ( حاليا شيكاغو هيلتون).

-

### // كان أول من طرح فكرة إضافة محل لبيع الهدايا في الفنادق :

وكان "هيلتون " أول فندق يدخل سوق الأسهم في نيويورك ١٩٤٧/٦/٢٣ ، كما كان أول فندق ينطلق عالميا ، ففتح أول فندق خارج الولايات المتحدة في العام ١٩٤٩ في سان جان في بورتوريكو وفي السنة نفسها تم إشهار " هيلتون العالمية " . وهو أول من طرح فكرة إضافة محل لبيع الهدايا في الفنادق، وكان ذلك نابعا من حب كونراد هيلتون لاستغلال كل زاوية في الفندق ، وذلك في سبيل خدمة الزبائن . كما كان أول فندق أميركي يدخل السوق الأوروبية ، ذلك بافتتاح كاستيلنا هيلتون في مدريد - أسباني العام ١٩٥٣ ، وفي اسطنبول بعد عامين . كذلك كان أول من اقترح إنشاء فندق في المطارات وذلك في العام ١٩٥٩ ، عندما تم افتتاح هيلتون مطار سان فرانسيسكو. وقد افتتح هيلتون إلى الآن ٣٧ فندقا في المطارات وفي مواقع إستراتيجية .

ما زالت سلسلة فنادق هيلتون في توسع مستمر تحت قيادة بارون هيلتون، ابن المؤسس الرئيسي كونراد هيلتون، والذي توفي العام ١٩٧٩ وأورث ابنه القواعد الرئيسية للنجاح كما أن هناك شخصا آخر اسمه ستيفن بولنباخ ساعد كثيرا في التطور ، وورث الاثنان ٧٩ عاما من التجدد والابتكار والجودة والمخاطرة ووضعوها في تصرف فنادق هيلتون.

-

[ هيلتون ] اسم انتشر مصادفة ، لأن كونراد هيلتون لم يجد غرفة له في تكساس ، فقرّر أن يساعد الملايين في إيجاد غرفة في جميع أنحاء العالم . وحكاية هيلتون هي أكبر دليل على أن كل شيء بفكرة يدعمها بعد ذلك الجهد والتعب والمخاطرة ودفع ثمن النجاح.

Ingvar kamprad

**- بائع الكبريت والسمك والأقلام -**

‘ حياة عصرية عبر أثاث منزلي مميز ‘

هو شعار مؤسسة إيكيا التي تعتقد بأنه ليس ضروريا أن يكون الإنسان غنيا لكي ينعم بأثاث ومفروشات مميزة وبأسعار مقبولة جدا. الشركة التي يوجد لديها ٢٠٠٠ موزع في ٦٧ دولة و ١٣٦ فرعا في ٢٨ دولة بدأت رغبة جامحة من قبل بائع كبريت اسمه انغفار كامبراد حول حلمه إلى واقع أاثاث من خلاله آلاف البيوت في العالم.  
ما قصة بائع الكبريت الذي تحول إلى مليونير !

#### - // بدايات :

ولد انغفار كامبراد العام ١٩٢٦ في جنوبي السويد ونشأ في مزرعة اسمها elmtaryd وموقعها في قرية Agunnaryd كان لدى كامبراد رغبة في أن تكون لديه شركة منذ صغيرة ، وكان لديه الحس التجاري منذ نعومة أظفاره.

بدأ حياته في بيع الكبريت في منطقته ، وكان يقود عجلته وينتقل في أحياء القرية لبيع الكبريت بنشاط وحيوية . وبعد فترة بسيطة بدأ يشتري الكبريت بكميات أكبر من ستوكهولم بأسعار زهيدة ويبيعها بـ بأسعار مقبولة ، وعلى الرغم من ذلك كان يربح مبلغا لا بأس به.  
من بيع الكبريت توسع وبدأ ببيع السمك وزينة أشجار عيد الميلاد وبعدها تخصص في بيع أقلام الحبر الجاف وأقلام الرصاص.

في العام ١٩٤٣ أصبح عمر انغفار كامبراد ١٧ سنة ومن خلال جمعة لبعض الأموال . وبمساعدة من والده. قرر أن يفتح مؤسسة صغيرة يكون فيها سيد نفسه ويحقق حلمه ، وبذلك استطاع الولد النشيط أن تكون له شركة أسماها : Ikea . لكن ما معنى كلمة Ikea ؟  
اختار كامبراد اسم إيكيا وذلك من خلال اختياره للأحرف الأولى من اسمه واسم قريته على الشكل الآتي:  
Ingvar – kamprad – Elmtary – Agunnaryd

#### - // خارج قوقعة قريته :

لم تكن البداية بالسهولة التي توقعها كامبراد ، ولكن بعد سنوات البداية تلقي دعوة من الشركة التي تمده بأقلام الحبر الجاف لزيارة باريس ، من خلال رحلته الأولى خارج السويد تفتحت عيونه على أشياء جديدة ، مشاهد جديدة وفرص لم يكن يعلم عنها شيئا. تعلم كامبراد الكثير من خلال زيارته لباريس وكبرت أحلامه بعدما كان متوقفا في قريته.

بعدها عاد كامبراد إلى السويد ضاعف من نشاطه وبدأ بالزبائن واحدا واحدا، والإعلان بشكل محدود في صحف السويد المحلية، وتحضير " كتالوج " للبيع من خلال البريد. كما كان كامبراد يوصل بضاعته إلى الزبائن عن طريق van لبيع الحليب ، والذي كان يستعمله كامبراد أيضا في التوصيل إلى محطات القطار.

#### - // توجهات حديثة:

شكل العام ١٩٥٠ السنة التي أضاف فيها كامبراد المفروشات والأثاث إلى خطه التجاري ، وراح يصنع الأثاث من قبل بعض المصنعين المحليين في الغابات القريبة من منزله . كان الإقبال جيدا على الخط الجديد الذي التزمه ، و رأي من خلاله نفسه موزعا للأثاث والمفروشات على نطاق واسع . ولم تمض فترة طويلة حتى اتخذ قرارا بالتركيز على الأثاث فقط. والتوقف عن بيع أي شيء آخر غير الأثاث ذي السعر المقبول والنوعية الجيدة . وحين اتخذ هذا القرار ولدت شركة إيكيا بالشكل الذي نعرفه اليوم .

صدر أول كتالوج لإيكيا العام ١٩٥١ . وفي العام ١٩٥٢ طرحت إيكيا مفروشات منخفضة الثمن من خلال معرض سانت إريك في ستوكهولم، وفي ١٩٥٣ تم افتتاح أول معرض لإيكيا في - المهولت - في السويد ، وذلك لجعل النوعية الجيدة للبضاعة في متناول الذين يريدون معرفة البضاعة قبل شرائها. ومنذ ذلك الحين كانت إيكيا على موعد دائم مع التطور من خلال بصيرة انغفار كامبراد وبعد نظره وحبه الدائم للتطور التجدد والطموح اللامحدود، وقد ركز على الذوق السويدي ، واعتمد في الوصول إلى أكبر عدد من الناس عبر تصميم له نكهة مميزة وطابع خاص به .

وبعدما كان انغفار يعتمد بشكل رئيسي على مصنعي المفروشات في بلده ، بدأت شركة إيكيا بتصميم وتصنيع المفروشات والأثاث بنفسها وبيعها . وكان ذلك في العام ١٩٥٥ .

#### - // فكرٌ مميز:

شعار انغفار كامبراد الدائم والذي لم يتغير حتى اليوم ” إيكيا وجدت لتجعل كل يوم أفضل من سابقه ولأكبر عدد من الناس “، وفي كل خطوة في تطور إيكيا كان انغفار كامبراد يلعب دورا أساسيا ومهما ليدفع بإيكيا إلى الأمام وبخطوات وثيقة .

كان مغامرا ويحب كل ما هو غريب ومتميز كإقدامه على استعمال مصنع لأبواب السيارات ليصنع فيه مفروشات وأثاثا أو أن يجمع الزبون بنفسه المفروشات والأثاث لذلك كان يبيع كل شيء مفككا في علب وعلى الزبون أن يقوم بجمع كل القطع مع بعضها بعضا ، وذلك بإتباع بعض التعليمات السهلة ، وهذه الأفكار - وغيرها الكثير - المميزة والغريبة على الناس هي التي ميزت إيكيا من غيرها.

وقد بدأت إيكيا العام ١٩٥٦ ببيع المفروشات غير المجمعة ، وكانت تباعها في صناديق مسطحة . وبعد تزايد البيع بشكل كبير أضيف أول مطعم لمتجر - المهولت - للذين يأتون من مناطق بعيدة لزيارة إيكيا.

وفي العام ١٩٦٣ كانت إيكيا على موعد مع افتتاح ثاني متجر لها في أوسلو في النرويج. وبعد سنة حققت نقلة نوعية ومكافأة ممتازة ، وكان ذلك عندما أجرت مجلة - ألت أي هيميت - ومعناها بالسويدي : ( كل شيء لمنزلك ) ، اختبارات للجودة والنوعية وحصلت الشركة على أعلى نسبة للجودة والنوعية الممتازة وأرخص الأسعار في الوقت نفسه .

كالعادة أضافت إيكيا أفكار جديدة ، ومنها فكرة - أخدم نفسك بنفسك - العام ١٩٦٥ ، لتقليل فترة الانتظار وزيادة السرعة في الأداء . ثم تم افتتاح أول متجر في الدانمارك العام ١٩٦٩ .

## - // نحو العالمية:

وفي أول خطوة لأول متجر لإيكيا خارج الدول الإسكندنافية ، افتتح انغفار كامبراد أول متجر لـ إيكيا في - سبرايتهباخ - ، سويسرا، وبعدها كرت السبحة ، وكانت سياسة انغفار كامبراد في فتح متجر عالمي كل سنة تقريبا. وهكذا كان، ففي العام ١٩٧٤ تم افتتاح أول متجر لإيكيا في ميونيخ في ألمانيا وبعد سنة افتتح أول متجر لإيكيا في استراليا ، وفي العام ١٩٧٦ في كندا ، و ١٩٧٧ في النمسا، و ١٩٧٨ في سنغافورة ، و ١٩٧٩ في هولندا ، و ١٩٨٠ في جزر الكناري ، و ١٩٨١ في فرنسا وأيسلندا ، و ١٩٨٣ في المملكة العربية السعودية و ١٩٨٤ في بلجيكا والكويت . وفي العام ١٩٨٥ كان أول متجر في الولايات المتحدة الأمريكية تبعه العام ١٩٨٧ في بريطانيا وهونغ كونغ، والعام ١٩٨٩ في إيطاليا والعام ١٩٩٠ في المجر وفي بولندا.

يشار هنا إلى أن شركة "إيكيا" واجهت تحديات كثيرة ، خاصة أن الشركة كانت تتوسع بمعدل متجر ضخم كل سنة . ودارت التساؤلات " هل ستنجح الشركة في التوسع والمحافظة على الجودة والأسعار، بخاصة أن أسواق الولايات المتحدة وإيطاليا وأوروبا الشرقية تختلف عن الأسواق في البلاد الإسكندنافية وراهن الكثيرون على تقاعد انغفار كامبراد وتغير الإستراتيجية التي وضعها ، وأثبت وجوده أكثر فأكثر ، ونافس الكبار في كل الدول ، وتطورت الشركة بشكل ملموس بسبب عزمته وإيمانه بقناعاته وأفكاره المميزة والتي تعتمد على السهل الممتنع.

في العام ١٩٩١ تم افتتاح أول فرع لإيكيا في دولة الإمارات العربية المتحدة وجمهورية التشيك ، وبعد سنة افتتاح متجرين في مالوركا وسلوفاكيا. وفي العام ١٩٩٤ تم افتتاح أول متجر في تايوان . وفي العام ١٩٩٦ فتحت إيكيا ٣ متاجر دفعة واحدة في فنلندا ، ماليزيا ، وإسبانيا.

وتعتبر شركة إنتر إيكيا القابضة هي المالكة لحقوق توزيع امتياز شركات إيكيا ، التي تدار بشكل مستقل كل على حدة. ويعمل لديها ، وحسب آخر إحصاء للشركة العام ١٩٩٦ ، ٣٣٤٠٠ شخص في متاجرها حول العالم.

-

من أهم العوامل والظروف التي ساعدت في صقل شخصية انغفار كامبراد نشأته في غابات - سمالاند - في جنوبي السويد ، ما أكسبه وعيا وإدراكا ممزوجا بالطبيعة وألوانها وجمالها وتميزها ، وهذا ما انعكس بشكل كبير على بناء صورة شركته .

ويعد انغفار كامبراد إنسانا نشيطا يعمل بجهد متميز وكان مقتصدا ومتعاوننا إلى أبعد الحدود ودائم البحث عن حلول أفضل في عالم المفروشات والأثاث. وحتى يومنا هذا ما زال انغفار كامبراد يلعب دورا مهما وفعالا كرئيس لمجلس إدارة إيكيا ، فهو ينتقل من قاعات الاجتماعات إلى المصانع ليتابع عن كثب طريقة جودة تصميم وتصنيع البضاعة ، إلى زيارة المتاجر والتواصل مع الزبائن بشكل دائم في جميع أنحاء العالم.

وهكذا ، ترى أن بداية الإنسان ليست مهمة ، إنما الذي يفعله بعد ذلك هو ما يحدث الفرق . ولولا طريقة تفكير انغفار كامبراد وعزمته وجهده المتواصل لما تحقق إنجازاه على الرغم من بداياته المتواضعة جدا.

-

[ انغفار كامبراد ] ملهم .. قهر الظروف وسار في المقدمة ليجعل مؤسسته من أكبر مؤسسات تصميم وتصنيع وبيع الأثاث في العالم.

## ACER

ستان شيه - بيل غيتس - تاويان

لا شك في أن جهاز الكمبيوتر من أهم اختراعات القرن العشرين. ويعد هذا الجهاز الأكثر تطوراً في العالم ، وفي كل لحظة هناك أفكار جديدة تطرح واختراعات جديدة وإكسسوارات جديدة تجعل من هذا الآلة أذكى وأذكى ، حتى أصبحت المنافسة في هذا المجال من أشرس المنافسات . لكن من حسناتها بروز نوابغ أغراها هذا الجهاز فأضافوا الكثير إلى هذه الصناعة ووصل الكمبيوتر إلى جميع الناس في كل الأقطار .

تعتبر شركة (( ايسر )) من أهم الشركات التايوانية المصنعة للكمبيوتر ، وهي بين أهم ١٠ شركات تصنيع أجهزة كمبيوتر في العالم . ترتيبها بالتحديد: السابع ، ومركزها Hsichih في تاويان . وقد استطاعت في فترة وجيزة أن تكون الشركة رقم ٢ في الولايات المتحدة في عالم الكمبيوتر. لدى الشركة ٨٠ مكتباً في ٣٨ دولة ، ويعمل لديها حوالي ١٥٠٠٠ موظف ، ووكلاء في أكثر من ١٠٠ دولة ، وبلغ مدخولها العام في عام ١٩٩٤ حوالي ٣,٢ مليارات دولار ، مع ربح صافٍ تجاوز ٢,٥ ملايين دولار .

- بداية :

تأسست الشركة في العام ١٩٧٦ م . ومؤسسها الرئيسي شخص يدعي ستان شيه الذي جمع مع أربعة من زملائه كانوا يسمون أنفسهم - مزارعي الكمبيوتر - مبلغ ٢٥٠٠٠ دولار . ستان شيه وهو الرئيس الحالي للشركة بدأ حياته المهنية العام ١٩٧١ في شركة يونيون اندستريال كوربوريشن وخلال عمله هناك استطاع أن يصمم ويطور آلة حاسبة متطورة .

- تطور :

وفي أواخر العام ١٩٧٢ ساعد في إنشاء كواليترون ، حيث كان قائد المجموعة التي اخترعت أول ساعة بشكل قلم . وفي يونيو العام ١٩٧٦ أسس ستان شيه مع أصدقائه شركة مالتى تيك انترناشيونال كوربوريشن ، والتي سميت في ما بعد شركة (( آيسر )) وتخصصت بصناعة أجهزة الكمبيوتر الشخصية ، وتحت إدارته استطاعت المبيعات أن تبلغ العام ١٩٩٦ حوالي ٦ مليارات . سوّقت الشركة أجهزة الكمبيوتر الشخصية إلى العالم أجمع ، ما جعلها الشركة الآسيوية الوحيدة وغير اليابانية التي استطاعت أن تكون بين أول ١٠ شركات كمبيوتر في العالم ، بعدما بدأت بمبلغ ٢٥٠٠٠ دولار وخمسة شركاء و ١١ موظفاً .

- آيسر :

أدار ستان شيه العام ١٩٧٨ Training Center MicroProcessor حيث درب أكثر من ٣٠٠٠ مهندس من تايوان خلال سنتين كما تم إصدار The Microprocessor Bulletin لنشر علوم وأفكار الكمبيوتر في تايوان . تم طرح منتجات كمبيوتر متميزة ، وفي العام ١٩٨٥ تم تأسيس Acer Land وهي عبارة عن سلسلة محلات كمبيوتر تجاوز عددها المئة . وفي السنة نفسها كانت للشركة فروع في ألمانيا واليابان. تم تغيير اسم الشركة إلى [ Acer ] العام ١٩٨٨ ، وهي كلمة لاتينية متعددة المعاني [ فعل ، دقيق ذكي ، وقاطع ] ، وفي العام نفسه دخلت (( آيسر )) سوق الأسهم .

- طموح و إنجاز :

كان طموح ستان شيه جارفاً وكان يحب الشهرة ويريد أن يجعل من (( آيسر )) أسرع جهاز في العالم . السرعة هي هاجسه الدائم وكل الأبحاث منصبه على جعل الكمبيوتر أكثر سرعة . وإضافة إلى عمله كرئيس للشركة يشغل مناصب عدة ، منها مستشار أساسي في Multi Super Highway Corridor Advisors . وقد أعطى جوائز تقدير لإسهاماته الفعالة في مجال الكمبيوتر ، واحدة منها من Asia Week واختارته مجلة Business Week كواحد من أفضل ٢٥ مديراً في العالم لعام ١٩٩٥ . وقالت عنه: أنه أحد عباقرة آسيا المستثمرين .

ظهرت صورته على أغلفة المجلات الاقتصادية والتجارية كشخصية مرموقة ، وقد تم تكريمه من قبل لجنة الأساتذة والطلاب في مدرسة مارشال ، وتسلم الجائزة الدولية للتميز الإداري في ١٩٩٨/١/١٢ . وكان قد تم اختياره من قبل مجلة Executive Digest كأحد أفضل المديرين خلال السنوات الخمس عشرة الأخيرة

كما أعطته مجلة فايننشال وورلد جائزة International CEO of the year العام ١٩٩٥ . وفي السنة نفسها تم اختياره كأفضل CEO للعام ٩٥ . وتسلم جائزة القدوة وهي جائزة أشخاص يعتبرون قدوة مهمة للآخرين . وكانت المجلة العالمية الشهيرة Fortune قالت عنه انه أحد ٢٥ شخصاً يجب أن نتعرف إليه إذا كنت تريد أن تعقد صفقات في آسيا . وقد استطاع أن يجعل شركته تتخطى شركات يابانية كبرى ، وقالت عنه Micro Times أنه يعتبر واحداً من ١٠٠ شخص الأكثر تأثيراً في تاريخ الولايات المتحدة في مجال نظم المعلومات .



-

حصل ستان على ميداليات لا تعد وتسميات كثيرة وجوائز عديدة . ستان شية بدأ بداية متواضعة ولكنة أصبح شبة بطل قومي من تاوان أوجد الوظائف لآلاف التايوانيين . ويعطيه هذا الموضوع سعادة غامرة . ومن خلال رغبته في جعل الكمبيوتر أسرع فأسرع ، وفر وقت الناس وجعل التعامل مع الكمبيوتر أسهل والحصول على أفضل النتائج في وقت أقل .

[ ستان شيه ] حكاية نجاح لحافز شخصي خدم الملايين ولا يزال .

## طفل يتيم تبنته عائلة من الملجأ..!

- مبتكرٌ من نوع نادر-

لم يكن أحد يتوقع أن يصبح الطفل اليتيم ، الذي تبنته عائلة من الملجأ ، مبتكراً من نوع نادر أسهم بشكل فعال في نهضة الحاسب الآلي وتطوره وجعله من الأساسيات في حياة الإنسان ، ما جعل الاستغناء عنه في عصرنا الحالي أمراً صعباً أو حتى مستحيلاً .

انه [ ستيفن جوبس ] مؤسس شركة أبل ماكنتوش للكمبيوتر بالتعاون مع ستيف وزنيك ، الذي شكل معه ثنائياً رائعاً ظهر تأثيره جلياً في تطور الكمبيوتر .

-

على الرغم من أن ستيف جوبس لم يكن المخترع لأول كمبيوتر شخصي لـ أبل (\*سبقه إلى ذلك ستيف وزنيك ) إنما يعتبر الأب البديل الذي غزا باستمرار فكرة الكمبيوتر الشخصي ، وأوصله إلى مرحلة النضج وقطف الثمار باختصار: كان وزنيك الأب الذي أنجب ، وكان جوبس الأب الذي ربى . فلو لم تكن هناك حماسة وتصميم لدى جوبس لتسويق أبل -1 ، لكان هناك كلام آخر ومختلف عن شركة أبل والدليل على ذلك ما قاله ريجيس ماكننا الذي كان يعمل مراسلاً صحافياً لشركة أبل في بداياتها : ” لا أنكر أن وزنيك هو الذي صمم آلة أبل ، ولكن لولا ستيف جوبس لكانت هذه الآلة قابعة في محلات التسلية ونوادي الهواة كان وزنيك محظوظاً لمشاركته مبدعاً ك ستيف جوبس ، “ .

- // من هو !

ولد ستيفن جوبس في فبراير- ١٩٥٥ في كاليفورنيا ، التي شاعت المصادفات أن تكون قلب صناعة الحاسب الآلي في ما بعد . كان جوبس يتيم الأبوين ، وكان محظوظاً لأنه أصبح ابن بول وكلارا جوبس بالتبني ، نشأ في الستينات وكان سلوكه متأثراً إلى حد بعيد بالظروف التي كانت تسود تلك الحقبة من التاريخ من ثورات وضغوط ، وبالتالي فإن وجوده في منطقة (( ماونتن فيو )) أثر فيه تماماً ، وكان ممكناً ألا نسمع بـستيفن جوبس لو أنه ولد في أوماها مثلاً . فالمحيط الذي عاش فيه كان له أثر في أحلامه وشخصيته ، وبالتالي في النتائج التي حققها .

-

#### - // كان مختلفاً :

شهد جوبس عصيان "هايت - أشيوري" ، "ايزالين" ، "سانتا كروز" ، "بركلي" التي شكلت جزءاً مهماً من وادي سيليكون الغامض . وشكّل الشعر الطويل ، الماريجوانا والصنديل جزءاً مهماً من أعمال وتجارة وادي سيليكون ، وكان ينظر إلى جوبس على أنه أحد الثوار في مدرسته (( هوم ستيد هاي )) إذ كان منعزلاً ، ووحيداً من دون أصحاب ولا أصدقاء ، وكانت لديه نزعة ضد المعتقدات الدينية ، وكان ضد الكنيسة . غريب الأطوار هذا لم يستطع التفاهم مع غيره من الأولاد . يريد أن تسير الأمور حسبما يرى ، وقد تبعه هذا السلوك إلى أبل في ما بعد .

-

عندما كبر وأصبح في الثانوية العامة كان يحب الاختلاط بمن هم أكبر منه . أحدهم كان ستيف وزنيك ، والذي كان يكبره بأربع سنوات ، كان جوبس يحب الالكترونيات ، وعمره الفرح عندما صمم مع وزنيك (( اللعبة الزرقاء )) التي كانت تساعد على تخفيض رسوم الهاتف للمكالمات البعيدة . وقد صممها وزنيك ، وباعها جوبس عندما كان في الثانوية العامة . كانت هذه بروفة لما حصل بعد ٣ سنوات عندما أسس جوبس ( ٢٠ عاماً ) و وزنيك ( ٢٤ عاماً ) شركة (( أبل )) وقد تخرج من المدرسة العام ١٩٧٢ ودخل جامعة ريد في أوريغون وترك الجامعة بعد أول فصل ليعمل في شركة (( أتاري )) وليبحث عن المستقبل الذي يحلم به .

-

#### - // أبل :

تأسست (( أبل )) للكمبيوتر في ١ / ٤ / ١٩٧٦ ، وحصلت في العام ١٩٧٨ على مساعدات مالية للقيام بمهامها ، لأن الشركة عانت مالياً حتى العام ١٩٨٠ عندما طرحت اسهمها للعامة . لم تكن (( أبل )) أول شركة كمبيوتر ، فقد كان ألتير ٨٨٠٠ أول كمبيوتر وهو عبارة عن جهاز للهواة تم تسويقها عبر البريد العام ١٩٧٤ . ولم يكن التير كمبيوتراً شخصياً ناجحاً لأنه لم يكن باستطاعة المبرمج ان يخزن ويسترجع المعلومات . واستطاع جهاز (( أبل ١ )) أن يصل إلى المستهلك . وفي العام ١٩٧٧ تم طرح جهاز (( أبل ٢ )) الذي يحتوي على المواصفات التي عرفت بها (( أبل )) وكان الجهاز يحتوي على شاشة ملونة ولوحة مفاتيح ومكان لوضع الأقراص .

استطاع جوبس ان يغير نظرة الخبراء إلى الكمبيوتر الشخصي ، الذي كان يعتبره معظمهم ، وبينهم IBM جهازاً للهواة ، ولا يمكن أن يجتذب عامة الناس ، ولم يهتم جوبس و وزنيك لأحد ، وكان جوبس يعتقد بأن هناك سوقاً مهماً لهذه الآلة على الرغم من كل ما كان يدور حوله من اعتراضات . وتظهر ضخامة ما قدمه جوبس لعالم الكمبيوتر من خلال علاقته مع وزنيك . فقد باع جوبس سيارته الفولكسفاغن واقنع وزنيك بأن يبيع آتة الحاسبة وماركتها ( HP ) لكي يحصل على مبلغ ١٣٠٠ دولار كان كل ما يملكه لكي يصنع أول جهاز (( أبل )) .. !

قرر وزنيك أن يبيع حقوق تصميم (( أبل )) ولم يقتنع احد بهذا الجهاز في البداية ورفض جوبس ان يعطي حقوق التصميم لأحد . كان جوبس شخصية استبدادية أوتوقراطية على الرغم من أنه كان في العشرين من عمره ، وصمم على أن يوصل الكمبيوتر الى السوق بنفسه . أما وزنيك فكان يريد أن يرى فكرته تولد ، حتى لو أراد أن يعطي هذه الفكرة للآخرين . كان وزنيك عالماً ومهندساً متفانياً ولكنه لم يكن مبدعاً وخلاقاً . أما جوبس فهو المبدع والخلاق الذي اوصل (( أبل )) إلى ما عليه الآن . وقد عاني الكثير قبل أن يقبل وزنيك ان يبيع آتته الحاسبة وصرف المال على أول جهاز له (( أبل )) فيما باع جوبس ٢٥ جهازاً لمحل يحتوي على ألعاب للتسلية .

حول جوبس كاراج منزله إلى ورشة عمل وجعل غرفته مخزناً ، وغرفة الجلوس مكاناً للتحميل والتفريغ ، ولم يكن المكان منزله ، انما منزل العائلة التي تبنته وحمل اسمها . فقد حوله إلى مصنع صغير بأسلوبه الاستبدادي وليس بالتراضي . وساعده سلوكه هذا على تحقيق اشياء كثيرة لعالم الكمبيوتر فلولا هذا السلوك لم يكن وزنيك ليرضى ان يبيع آتته الحاسبة ، أو أن يقبل اهله بالتبني بتحويل منزلهم الى ورشه عمل يتم فيها جمع المعدات والالات حتى من دون أن يسألهم .

#### - // عكس التوقعات :

تعرض جوبس و وزنيك لضغوط كبيرة في أواسط السبعينات ، كثيرون توقعوا لهما ، ومنهم IBM والصحافة ، الفشل ، وواجه الاثنان الانتقادات ، وعانا الكثير للحصول على المال ، تم تطوير آتتهما وتسويقها في ظل ظروف واعتقاد ساند بأنه ليس هناك سوق للكمبيوتر الشخصي . ومن سخرية القدر أن شركة (( انتيل )) والتي كانت من اشد المعقدين بأنه ليس هناك مجال أو سوق للكمبيوتر الشخصي ، طرحت اكتشافاً هو Microprocessor ولم تكن الشركة تعلم أن اختراعها هذا هو الذي جعل الكمبيوتر الشخصي من الأساسيات ومتوافراً ومرغوباً فيه من الجميع .

رفض جميع الكبار في صناعة الكمبيوتر قبول عروض وزنيك لتبني فكرة (( أبل )) حتى نولان بوشنال مخترع ألعاب الفيديو ومؤسس شركة أتاري ، رفض فكرة (( أبل )) تماماً ولم يقتنع بها ابداً على الرغم من أن وزنيك عرض عليه شراء شركة (( أبل )) في بداياتها للحصول على الدعم المالي ، لكن بوشنال رفض . كان شعور وقناعة بوشنال هما أيضاً قناعة IBM فلم يتصور احد انه يمكن ان يكون هناك سوق للكمبيوتر الشخصي . وكان هذا دافعاً وبخاصة لستيفن جوبس ، أن يثبت صحة احلامه . كان يبحث عن عالم جديد يريد اكتشافاً كما اكتشف كولومبوس اميركا . وهنا تجدر الإشارة إلى أنه لولا هذا الرفض لما ازدادت عزيمة جوبس وتصميمه لتحقيق مراده وأحلامه .

عاني الشريكان الكثير ، وحسنتها أنهما فكرا عكس التيار ، ولم يكن عندهما فكرة أو علم عما وصل إليه الخبراء . لذلك فإنهما ذهبا بتفكيرهما الى حيث لم يذهب الخبراء . لم يكن جوبس و وزنيك على علم بحجم المخاطرة الكبيرة ، كما يحسه ويراها الخبراء . ومن يعلم لربما كان عامل عدم الخبرة هذا ما دفعهما للتفكير بشكل مغاير ، وبشكل لا يعرف حجم المخاطر . لم يكن لدى الاثنان شهادة جامعية ولم يعيرا اكثر المتعلمين اهتماماً عندما كان يقول لهما هؤلاء انه لا يوجد سوق للكمبيوتر الشخصي ، وقد نصحهما الكثيرون بالابتعاد عن أفكار المغامرة ، لكن جوبس لم يسمع ، وتبع حدسه وقناعته .

هذا الحدس وهذه القناعة هما اللذان خلقا سوقاً بلغ ٣٠ مليارات خلال ٥ سنوات ، وكان هذا صاعقاً للشركات التي كانت تتبع الـ Mainframe والتي احتاجت إلى ٣٠ سنة للوصول إلى ٣٠ مليارات . كانت IBM تتكلم بشكل سيء عن الكمبيوتر الشخصي وذلك لحماية Main Frame ولكن في العام ١٩٨٠ بدأ اهتمام IBM بالكمبيوتر الشخصي وطرحت واحداً يحمل اسمها ، بعدما مهدت (( أبل )) الطريق . وقد كانت إرادة جوبس هي التي أثبتت للجميع أنهم على خطأ وغير الطريقة التي تعامل معها الجميع مع الكمبيوتر الشخصي .

#### - // نجاح وإنجازات تعاقب السماء :

باعت أبل ١٣٠٠٠٠ جهاز أبل - ٢ - . وفي العام ١٩٨٢ تمت كتابة ١٤٠٠٠ برنامج كمبيوتر لـ أبل - ٢ - .  
وحكمت أبل العالم لفترة . وفي الحقيقة نصح الخبراء (( أي بي ام )) بأن تطرح جهازاً متوافقاً مع أبل لولا  
الخطأ الذي ارتكبه برفضها فكرة التوافق مع كمبيوترات أخرى .  
منعت شخصية جويس الاستبدادية أياً كان من استعمال نظام تشغيل أبل حتى أنه تم طرح أشكال عدة لكمبيوتر  
أبل لا تتوافق مع بعضها بعضاً ( ليزا ، ماكنشوس ، وأبل - ٣ - ) . وأحست الشركة بخطئها في أواسط الثمانينات  
لكن ذلك كان متأخراً جداً . دخلت أبل سوق الأسهم وبيع السهم بـ ٢٢ دولاراً ، وكان أفضل عرض منذ أن  
دخلت شركة (( فورد )) سوق الأسهم العام ١٩٥٠ ووصلت مبيعات أبل الى ٧ مليارات في العام ١٩٩٢ م .

-

وكل هذا بفضل بصيرة ستيفن جويس ودعم ستيف وزنيك على الرغم من الاختلافات بينهما . فوزنيك كان  
طالب هندسة ترك الجامعة في بدايات ١٩٧٠ ليتزوج ويعمل لشركة **Hewlett Packard** .  
بينما كان جويس يتيماً ولم تكن لديه أية ثقافة أو خبرة تقنية سوى ستة أشهر قضاها في شركة (( أتاري )) .  
ولم تكن لدى الاثنين أية خبرة في إدارة الأعمال عندما أسسا شركة (( أبل )) في العام ١٩٧٦ وكان النقص في  
الخبرة ، المصادر المالية وعدم القبول في السوق ، عاملاً في نشوب المشكلات شبه اليومية في الصراع لأجل  
البقاء والاستمرار .

كانت فكرة الإفلاس وارده في أي وقت حتى أواخر العام ١٩٨٠ وفي الصراع من أجل الحصول على المال  
تعاقت إدارتان على (( أبل )) رأس إحداهما مايك سكوت العام ١٩٧٧ والذي وضع رأسمالاً في الشركة .  
وعند تروسه للشركة لم يعط سكوت ، ستيف جويس ، أية مسؤوليات مما أغضبه وسأله عن السبب فكان  
جوابه له إنه لا توجد لديه أية خبرة ولا يصلح أن يكون مديراً فعلاً . وسبب هذا انقساماً في الشركة دفع  
سكوت إلى الاستقالة وأصبح بعدها جويس رئيساً للشركة .

لم ينته طموح جويس عند (( أبل )) وأسس شركة جديدة اسمها **Next** برأسمال قدره ١٥ مليون دولار ،  
واجتذب معه عدداً من الممولين . وقد أدهش العالم عندما قام بعقد صفقات عدة بدأها بصفقة مع روس بيروت  
بعشرين مليون دولار ، أعقبها بتأمين رأسمال قدره ١٠٠ مليون دولار إلى الشركة اليابانية **Canon** وكان  
أهم العقود تعاوناً بين **IBM** و **Next** أثمر عن مبيعات تقدر بملايين الدولارات .

-

#### - // باحث عن هوية!

كان لدى ستيفن جويس حب للاكتشاف الدائم واكتشاف ذاته. بحث خلال صباه عن أسرار الكون ، وذهب إلى  
الهند بحثاً عن ماهاريشي يوجي ، أستاذ الاسترخاء التجاوزي كان يبحث عن معنى لحياته ورغبة جامحة في  
معرفة أهله الحقيقيين تعاطى الماريجوانا **LSD** ، وكان نباتياً .  
كان يبحث دائماً عن الشعور بالقبول من الآخرين وذلك عن طريق الماورانيات ، أو طريقة العيش أو فرصة  
عمل . ولحسن حظ عالم الكمبيوتر والتكنولوجيا كان القبول عن طريق العمل الذي اختاره .

-

كان استبدادياً ويسعى إلى الكمال وبالنسبة إليه كانت الطريقة الوحيدة الصحيحة للتفكير هي طريقته فقط . كان  
لا يحترم السُّلم الإداري في الشركة ، وفي كثير من الأحيان كان لا يأبه لقرارات مجلس الإدارة إذا كان مقتنعاً  
بفكرته . الهدف كان المهم عنده ولا يسأل عن الثمن .

كانت الأزمات في حياته هي دافعه المستمر إلى الابتكار والتطوير . كان لا يحمل شهادة ، ومن دون مهنة ،  
ومن دون عمل ، ومن دون أصدقاء ومن دون مال ومن دون عائلة . كان يبحث بشكل دائم عن النيرفانا كان  
يبحث عن هوية ، وكانت شركة أبل هي هويته وعمله ورغبته وحب وهيامه . ودفع ثمن تبعه وكان في بداياته  
يرجو الناس أن تقرضه بعض المال لتحقيق حلم غير أكيد وغير مضمون كما كان يرجو الدانين أن يصبروا  
عليه كي لا يعطن إفلاس الشركة .

ظل ستيفن جوبس عازباً حتى أصبح عمره ٣٤ . تزوج من لورنس بوويل في ٢٠ / ٣ / ١٩٩١ . واستمر في ابتكاراته وأفكاره المدهشة التي تأثر بها الجميع وأصبح بعدها شخصية شهيرة تهافتت عليها الصحف والمجلات .

-

اختارته مجلة Inc شخصية العقد من ١٩٨٠ إلى ١٩٩٠ العام ١٩٨٩ واختارته مجلة - تايم - أكثر الشخصيات مخاطرة العام ١٩٨٢ . واختيرت شركة ((أبل)) الأسرع في دخول Fortune 500 في الولايات المتحدة.

-

سنتل بصمات ستيفن جوبس واضحة على عالم الكمبيوتر والطباعة خاصة من جهة توفير الوقت والإبداع في العمل.  
وهكذا فقد أبدع جوبس من دون أن تكون حوله أية ظروف تساعده للوصول إلى ما وصل إليه.

كينغ كامب مؤسس شركة جيليت العالمية

البساطة وراء الأفكار العظيمة

جيليت .. رجل فقير .. كان مبدعا وله عدة اختراعات ومحاولات..

فكرة شركة وبدايتها .. كان يعمل في أواخر الأعمال التي دار بها في مصنع لصناعة غطاء الأنبوب ( الفلينة ) وكان صاحب المصنع مبتكرا حينما استطاع أن يصنع أو يبتكر هذه الفكرة..

نصح جيليت أن يقوم بصناعة آلة يستخدمها الإنسان مرة واحدة ثم يرميها..

فقام جيليت يفكر في الأمر لأشهر..

ويكتب قوائم يومية بالأشياء التي يستخدمها بشكل يومي ويرميها..

وفي صباح ١٨٩٥ .. كان جيليت قد بلغ من العمر ٤٠ سنة .. وهو يخلق ذقنه .. بشكل مضم ومجهد .. في موس طوله ٣ أنشأت وتشكل خطرا على الوجه والذقن..

قال جيليت : " كان عقلي كالفنص يحاول تحويل كل ما يراه إلى فرصة لتحقيق ما قال لي بنتر "

وطرات بذهنه أن يبتكر شفرة حلقة ناعمة وتستخدم لمرة واحدة أو مرتين!

## فنجحت الفكرة..

بدأت البيع عام ١٩٠٣ وكان عمره ٤٨ سنة..

فشلت الشركة في سنواتها الأولى .. ولكن مع الإصرار والعزيمة..

أصبحت تباع الآن في أكثر من 30 دولة .. وتبلغ ٦٠ بالمائة من أرباحها من السوق الخارجية .. كما أن نسبتها من سوق الولايات المتحدة ٦٧%..

## قصة إضافية من خارج الكتاب

أديسون...فتى لا يعرف اليأس..

"ان امى هى التى صنعتنى ...لأنها كانت تحترمنى وتثق فى .... اشعرتنى انى اهم شخص فى الوجود .... فأصبح وجودى ضروريا من اجلها وعاهدت نفسى ألا اخذلها كما لم تخلنى قط"

وقفت امام صورة لطفل فى الرابعة ..... عيونه خضراء رمادية لا ترى فيها شئ ..رأسه الكبير يوحى بمشكلة تكوينية اذا اضفتها الى عدم استطاعته الكلام لشخصته فى الحال على انه متأخر نوعا ما !!!..... ثم انطلق لسانه فجأة فكان لا يتحدث الا سائلا..... مع اديسون لا تستطيع ان تفقز مرحلة الطفولة الى الشباب فهو لم يكن طفل عادى .... ربما لأن كانت له ام غير عادية .

نحن فى الثلث الأخير من القرن التاسع عشر وهى - امه - مدرسة تهتم بالأدب والقراءة .... وتوماس الصغير ذهب الى المدرسة ذات الفصل الواحد مع ٣٩ طفل ...ولكنه ليس ككل الأطفال ..انه لا يكف عن الملاحظة والسؤال ..... ويلفت انتباهه اشياء غريبة جدا ..... وبعد ٤ شهور لم تكتمل اعلان مدرسه انه طفل غير طبيعى متأخر.....

ولم يغب عن الأم المشكلة فقامت بسحب توماس من المدرسة وبدأت تعلمه بنفسها فى البيت... وتنمى بداخله حب الدراسة واقتصر دور ابوه على منحه ١٠ سنتات عن كل انجاز.

اليس عجبيا ان نتحدث عن انجازات طفل فى الحادية عشرة؟؟؟؟ اعجب من العجب ...والأغرب هو اختيار نوع الإنجاز ..لقد بدأ آل (اسمه بالكامل توماس الفا اديسون ) الصغير مشروعه الأول : قراءة كل كتاب فى المبنى ..وهذا المبنى كان بيتهم الذى يحتوى على مكتبة كبيرة ..... وقامت الأم المراقبة بتوجيهه فى القراءة الى التاريخ والعلوم الإنسانية حتى لقد احب توماس الشعر جدا والأدب ...ولولا ان صوته كان حادا او بالتعبير الدارج " مسرسع " ربما اتجه الى التمثيل ..... وكانت هذه بداية الطريق الى التعليم الذاتى .....

عند بلوغه الثانية عشرة كان اديسون قد انتهى من مجموعة قيمة جدا من امهات الكتب من بينها قاموس العالم للعلوم والكيمياء التطبيقية!!!!!!  
ورغم كل الحب والرغبة فى العطاء الذى حاولت امه منحه اياها فقد بدأ فضول الصبى اليافع يتعدى امكاناتها ....حين تعجب من بعض اسس قواعد الفيزياء التى وضعها نيوتن ..فما كان منها إلا ان انتدبت له مدرسا ليعلمه ولكن ..... لم يستطع المعلم ان يجارى رأس توماس وسرعة منطقه فى تفنيد النظريات وكان ان رحل تاركا عند تلميذه العقيدة الأكيدة ان افضل شئ هو التجريب والخطا .. وبدا اديسون الحقيقى يظهر ويظهر نبوغه

لم يكن هناك على وجه البرية ما يُعجز توماس اديسون ولم يمانع قط في بذل اي مجهود لكسر اي تحدى مهما كان .

....مازلنا نتحدث عن صبي الثانية عشرة ..... الذى بدأ يفقد السمع تدريجيا ...نعم يفقد حاسة السمع فهل كان هذا عائقا؟؟؟؟ بالطبع لا !!! ان آل يجد لنفسه دائما وسيلة للتغلب على اي مشكلة او الإستفادة منها اقنع توماس والديه ان يسمحوا له بالعمل فكان يبيع الجرائد والحلوى فى محطات القطار ...ولم يكتف بذلك بل بدأ مشروعه الخاص ببيع الخضر والفاكهه للناس.... كان يحتاج دائما للمال ليحرب ما يفكر فيه ولم يكن يستطيع رغم دخل ابيه المعقول ان يطلب منه دائما.

هل ترونه معى ...فتى فى الثانية عشرة ..... رأسه كبير ...صوته رفيع .... لا يكاد يسمع ...لم يتعلم فى اي مدرسة!!! .....

ماذا تفعل لو عمرك 14 سنة واندلعت فى موطنك حربا اهلية وانت تعمل كبائع للجرائد والحلوى فى قطار؟؟؟ فيم تفكر؟؟؟؟ ربما فى الإعتزال خوفا من المعارك ..... ربما فى البحث عن عمل آخر فى مكان اكثر امانا ..... هل تعرف كيف استغل توماس الفرصة؟؟؟؟؟

ان محطة القطار فيها مقر التلغراف الرئيسى الذى يتم ارسال الأخبار اليه والمراسلات ..... فقام توماس بطباعة منشور بسيط فيه احدث تطورات الأزمات يوم بيوم وبيعه للركاب .... اول جريدة من نوعها فى العالم تكتب وتطبع وتوزع فى قطار ....وعمره 14 سنة

حين انتصر ابراهام لينكولن ..قام اديسون بجمع معلومات عنه وطبعها فى كتيب صغير وزعه على ركاب القطارات .....

ان المرء يكاد لهث وراء قدراته على التفكير واستغلال المتاح ..... ولكنه اديسون صاحب ال 1093 اختراع المنفذة والآف اخرى احتوت عليها مفكرته لم يمهلها العمر لتنفيذها نتيجة لخطأ غير مقصود تسبب توم فى حدوث شرارة نار احرقت احدى عربات القطار كان جزاء ذلك صفة قوية على الرأس ادت الى صمم كامل فى اذن والاخرى 80% فقد للسمع مع حرمان من صعود القطارات ليقتصر بيعه على المحطة فقط....

ما اتعس حظك ايها الفتى ..لا بد انك ظلمت تبكى وتندب هذا الحظ العاثر ..... ابدأ لقد اعتاد توماس على تقبل قدره فى الحياة والتكيف معه ..لقد اعتبر هذا الصمت من حوله فرصة لتنمية قدراته على التركيز ...وكل ما احزنه انه لم يعد يستمتع بصوت العصافير!!!!!!

حدث انه فى احد لحظات تواجده فى محطة القطار أن رأى طفلا يكاد يسقط على القضبان فقفز المراهق الشاب لينقذه بدون حتى ان يعلم انه ابن رئيس المحطة ...وكمكافأة لهذه الشجاعة النادرة عينه الرجل فى مكتب التلغراف وعلمه قواعد لغة مورس ...وهذا فتحا كبيرا وكانك علمت طفل الرابعة عشرة حاليا اعقد واحد لغات الكمبيوتر

كانت فرصة اديسون الكبرى فى ان يجرب تطوير هذا الشئ الذى بين يديه مما نتج عنه اول اختراعاته ..التلغراف الألى.. اي الذى لا يحتاج الى شخص فى الجهة الأخرى لإستقباله بل يترجم العلامات بنفسه الى كلمات مرة أخرى

فى الخامسة عشرة اظلمت الدنيا فى بيته الصغير فافلس والده ومرضت امه فقبل العمل فى شركة ويسترن يونيون وسافر ابن 15 عام ليبدأ ويجرب ....هل نستكمل؟؟؟؟

نحتاج لمجلدات لنصف الشاب القصير ذو خصلة الشعر الطائرة على جبهته فى لقطة فيلمية غريبة اشتد الألم على امه فى احدى الليالى وقرر الطبيب انها تحتاج لجراحة ولكن عليها الانتظار للصباح

-ولكن يا سيدى انها لا تحتل الألم انه قد يقتلها من شدته قبل الصباح  
-وماذا استطيع ان افعل يا بنى احتاج الى إضاءة

وسطر توماس فى مفكرته ...لا بد من ايجاد وسيلة للحصول للضوء ليلا اقوى من ضوء الشموع هل ترون كم هى بسيطة مشاريع النجاح؟؟؟؟ ان توماس اديسون كان له فى كل لحظة مشروع ...ذلك انه كان دائم النظر حوله والإستفادة من كل الناس ..... كان مراقبا جيدا يتابع ويراقب ويجرب.

اجرى اديسون الف تجربة فاشلة قبل الحصول على مصباح حقيقى ...وكان تعليقه فى كل مرة ...هذا عظيم ..  
لقد اثبتنا ان هذه ايضا وسيلة فاشلة فى الوصول للإختراع الذى نحلم به ...قالها الف مرة ولم يتوقف.. ولم  
يمل ...ولم يحبط .....  
ان توماس اديسون الذى مات فى الرابعة والثمانين كان مؤسس التطور الحديث الذى نعيشه ..... واذا كان  
العالم يذكره على انه مخترع المصباح الكهربائى فإن البطارية الجافة وماكينه السينما المتحركة ليستا بأقل  
منها اهمية .....نقول ذلك عنه لعننا نتعلم منه.

لمزيد من القصص تفضل بزيارة منتدى القصص فى منتديات نبغ الوفاء

**مع تحيات فريق عمل مكتبة نبغ الوفاء للمكتب المجانى**

**((نجمع كل مفيد لنقدمه لك مجاناً))**