



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

قصة نجاح بائع الكبريت الذي تحول إلى مليونير وأصبح صاحب متاجر

إيكيا حول العالم

حياة عصرية عبر أثاث منزلي مميز، هو شعار مؤسسة إيكيا التي تعتقد بأنه ليس ضرورياً أن يكون الإنسان غنياً لكي ينعم بأثاث ومفروشات مميزة وبأسعار مقبولة جداً، الشركة التي يوجد لديها 2000 موزع في 67 دولة و136 فرعاً في 28 دولة بدأت رغبة جامحة من قبل بائع كبريت اسمه انغفار كامبراد حوّل حلمه إلى واقع أثاث من خلاله آلاف البيوت في العالم.

ما قصة بائع الكبريت الذي تحول إلى مليونير !

بدايات

ولد انغفار كامبراد العام 1926 في جنوبي السويد ونشأ في مزرعة اسمها elryd وموقعها في قرية Agnryd 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 بأسعار مقبولة، وعلى الرغم من ذلك كان يربح مبلغاً لا بأس به.



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

من بيع الكبريت توسع وبدأ ببيع السمك وزينة أشجار عيد الميلاد وبعدها تخصص في بيع أقلام الحبر الجاف وأقلام الرصاص.

في العام 1943 أصبح عمر انغفار كامبراد 17 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: Ike لكن ما معنى كلمة Ike ؟

اختار كامبراد اسم إيكيا وذلك من خلال اختياره للأحرف الأولى من اسمه واسم قريته

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 شيئاً. تعلم كامبراد الكثير من خلال زيارته لباريس وكبرت أحلامه بعدما كان متوقفاً في قريته.

بعدها عاد كامبراد إلى السويد ضاعف من نشاطه وبدأ بالزبائن واحداً واحداً، والإعلان بشكل محدود في صحف السويد المحلية، وتحضير "كتالوج" للبيع من



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

خلال البريد. كما كان كامبراد يوصل بضاعته إلى الزبائن عن طريق vn لبيع الحليب ، والذي كان يستعمله كامبراد أيضاً في التوصيل إلى محطات القطار.

توجهات حديثة:

شكل العام 1950 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 جيداً على الخط الجديد الذي التزمه، ورأي من خلاله نفسه موزعاً للأثاث والمفروشات على نطاق واسع. ولم تمضِ فترة طويلة حتى اتخذ قراراً 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 1951، وفي العام 1952 طرحت إيكيا مفروشات منخفضة الثمن من خلال معرض سانت إريك في ستوكهولم، وفي 1953 تم افتتاح أول معرض لإيكيا في - الم هولت - 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



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

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 1955.

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 دوراً أساسياً ومهما ليدفع بإيكيا إلى الأمام وبخطوات واثقة.

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



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

وقد بدأت إيكيا العام 1956 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 1963 كانت إيكيا على موعد مع افتتاح ثاني متجر لها في أوصلو 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 1965، لتقليل فترة الانتظار وزيادة السرعة في الأداء. ثم تم افتتاح أول متجر في الدانمرك العام 1969.

نحو العالمية:

وفي أول خطوة لأول متجر لإيكيا خارج الدول الإسكندنافية، افتتح انغفار كامبراد أول متجر لـ إيكيا في - سبرايتنباخ - ، سويسرا، وبعدها كرت السبحة، وكانت سياسة انغفار كامبراد في فتح متجر عالمي كل سنة تقريبا. وهكذا كان، ففي العام 1974 تم افتتاح أول متجر لإيكيا في ميونيخ في ألمانيا وبعد سنة افتتح أول متجر لإيكيا في استراليا، وفي العام 1976 في كندا، و 1977 في النمسا، و 1978 في سنغافورة،



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

و 1979 في هولندا، و 1980 في جزر الكناري، و 1981 في فرنسا وأيسلندا، و 1983 في المملكة العربية السعودية و 1984 في بلجيكا والكويت، وفي العام 1985 كان أول متجر في الولايات المتحدة الأمريكية تبعه العام 1987 في بريطانيا وهونغ كونغ، والعام 1989 في إيطاليا والعام 1990 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، خاصة أن أسواق الولايات المتحدة إيطاليا وأوروبا الشرقية تختلف عن الأسواق في البلاد الاسكندنافية وراهن الكثيرون على تقاعد انغفار كامبراد وتغيير الاستراتيجية 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 1991 تم افتتاح أول فرع لإيكيا في دولة الإمارات العربية المتحدة وجمهورية التشيك، وبعد سنة افتتاح متجرين في مالوركا وسلوفاكيا. وفي العام 1994 تم افتتاح أول متجر في تايوان، وفي العام 1996 فتحت إيكيا 3 متاجر دفعة واحدة في فنلندا، ماليزيا، وأسبانيا.



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

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 1996، 33400 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 وعياً وإدراكاً ممزوجاً بالطبيعة وألوانها وجمالها وتميزها، وهذا ما انعكس بشكل كبير على بناء صورة شركته، ويعد انغفار كامبراد إنساناً نشيطاً يعمل بجهد متميز وكان مقتصداً ومتعاوناً إلى أبعد الحدود ودائم البحث عن حلول أفضل في عالم المفروشات والأثاث. وحتى يومنا هذا ما زال انغفار كامبراد يلعب دوراً مهماً وفعالاً كرئيس لمجلس إدارة إيكيا، فهو ينتقل من قاعات الاجتماعات إلى المصانع ليتابع عن كثب طريقة وجودة تصميم وتصنيع البضاعة، إلى زيارة المتاجر والتواصل مع الزبائن بشكل دائم في جميع أنحاء العالم.

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