



"لن تنتهي حتى تبدأ"

- عبدالله الشهري -

انغفار كامبرادو (١٩٢٦-.....):

الطموح حين ينشأ صغيراً

إيكيا... الشركة التي يوجد لديها ٢٠٠٠ موزع في ٦٧ دولة و١٣٦ فرع في ٢٨ دولة بدأت برغبة جامحة من قبل بائع للكبريت اسمه انغفار كامبراد حول حلمه إلى واقع أثبت من خلاله آلاف البيوت في العالم.

ما قصة بائع الكبريت الذي تحول إلى مليونير؟

ولد انغفار كامبراد العام ١٩٢٦ في جنوبي السويد. ونشأ في مزرعة اسمها إيلمترى في قرية آقونريد، كان لدى كامبراد رغبة في أن تكون لديه شركة منذ صغره، وكان لديه الحس التجاري منذ نعومة أظفاره.

بدأ حياته في بيع الكبريت في منطقته، وكان يقود عجلته ويتنقل في أحياء القرية لبيع الكبريت بنشاط وحيوية. وبعد فترة بسيطة بدأ يشتري الكبريت بكميات أكبر من أستوكهولم بأسعار زهيدة وبيعه بأسعار مقبولة، وعلى الرغم من ذلك كان يربح مبلغاً لا بأس به.

من بيع الكبريت توسع وبدأ بيع 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 جمعه لبعض الأموال، وبمساعدة من والده، قرر أن يفتح مؤسسة صغيرة يكون فيها سيد نفسه ويحقق حلمه، وبذلك استطاع الولد النشيط أن تكون له شركة اسمها "IKEA".

ما معنى كلمة "IKEA"؟

اختار كامبراد اسم إيكيا وذلك من خلال اختياره للأحرف الأولى من اسمه واسم عائلته واسم المزرعة التي تشأ فيها واسم قريته على الشكل التالي:

“Ingvar - Kamprad - Elmtary - Agunnaryd”

لم تكون البداية بالسهولة التي توقعها كامبراد، ولكن بعد سنوات البداية تلقى دعوة من الشركة التي تمده بأقلام الحبر الجاف لزيارة باريس. ومن 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.

بعدما عاد كامبراد إلى السويد ضاعف من نشاطه وبدأ بالزبائن واحداً واحداً، والإعلان بشكل محدود في صحف السويد المحلية، وتحضير "كاتالوج" للبيع من خلال البريد. كان كامبراد يوصل بضاعته إلى الزبائن عن طريق "فان" لبيع الحليب، والذي كان يستعمله كامبراد أيضاً في التوصيل إلى محطات القطار.

وشكل العام ١٩٥٠ نقلة 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 ورأى من خلال نفسه موزعاً للأثاث والمفروشات على نطاق واسع. ولم تمض مدة طويلة حتى

اتخذ قراراً بالتركيز على الأثاث فقط، والتوقف عن بيع أي شيء آخر غير الأثاث ذي السعر المقبول والنوعيه الجيدة. وحين اتخذ هذا القرار ولدت شركة "إيكيا" بالذي تعرف به اليوم.

صدر أول " كاتالوج " لإيكيا العام ١٩٥١م. وفي العام ١٩٥٢ طرحت إيكيا مفروشات منخفضة الثمن من خلال معرض سانت أريك في استوكهولم، وفي العام ١٩٥٣ تم افتتاح أول معرض لإيكيا في "المهولت" في السويد، وذلك لجعل النوعية الجيدة للبطاعة في متناول الذين يريدون معرفة البطاعة قبل شرائها.

ومن ذلك الحين كانت إيكيا على موعد دائم مع التطور من خلال بصيرة انغفار كامبراد، وبُعد نظره وحببه الدائم للتطور والتجدد والطموح اللامحدود، وقد ركز على الذوق السويدي، واعتمد في الوصول إلى أكبر عدد من الناس عبر تصميم له نكهة مميزة وطابع خاص.

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

شعار انغفار كامبراد الدائم، والذي لم يتغير حتى اليوم "إيكيا وجدت لتجعل كل يوم أفضل من سابقه ولأكبر عدد من الناس". وفي كل مكان خطوة في تطور إيكيا كان انغفار كامبراد يلعب دوراً أساسياً ومهماً ليدفع بإيكيا إلى الأمام ويخطوات واثقة.

كان مغامراً ويجب 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 مفككاً في علب وعلى الزبون أن

يقوم بجمع كل القطع مع بعضها بعضاً، وذلك باتباع 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 تبيعها 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 افتتاح ثاني متجر لها في أوسلو في النرويج، وبعد سنة حققت نقلة نوعية ومكافأة ممتازة، وكان ذلك عندما أجرت مجلة 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.

وكالعادة أضافت إيكيا أفكاراً جديدة، ومنها فكرة "أخدم نفسك بنفسك" العام ١٩٦٥، لتقليل فترة الانتظار وزيادة السرعة في الأداء. ثم تم افتتاح أول متجر في الدانمارك العام ١٩٦٩م.



- شعار إيكيا -

وفي خطوة أولى لأول متجر لإيكيا خارج الدول الإسكندنافية، افتتح انغفار كامبراد أول متجر لإيكيا في سبراييتباخ، سويسرا، وبعدها كرت السبحة، وكانت سياسة انغفار كامبراد هي فتح متجر عالمي كل سنة تقريباً

وهكذا كان، ففي العام ١٩٧٤ تم افتتاح أول متجر لإيكيا في ميونيخ في ألمانيا وبعد سنة متجر لإيكيا في أستراليا وفي العام ١٩٧٦ في كندا، و١٩٧٧ في النمسا، و١٩٧٨ في سنغافورة، و١٩٧٩ في هولندا، و١٩٨٠ في جزر الكناري،

و١٩٨١ في فرنسا وايسلندا، و١٩٨٣ في المملكة العربية السعودية، و١٩٨٤ في بلجيكا والكويت، وفي العام ١٩٨٥ كان أول متجر في الولايات المتحدة الأمريكية تبعه العام ١٩٨٧ في بريطانيا وهونغ كونج، والعام ١٩٨٩ في إيطاليا، والعام ١٩٩٠ في المجر وفي بولندا.

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

في العام ١٩٩١ تم افتتاح أول فرع لإيكيا في دولة الإمارات العربية المتحدة وجمهورية التشيك.

وتعتبر شركة انتر إيكيا القابضة هي المالكة لحقوق توزيع امتياز شركات إيكيا، والتي تدار بشكل مستقل كل على حدة. ويعمل لديها -وحسب آخر إحصاء للشركة العام ١٩٩٦م- ٣٣٤٠٠ شخص في متاجرها حول العالم. من أهم العوامل والظروف التي ساعدت في صقل شخصية انغفار كامبراد نشأته في غابات شمالاند في جنوبي السويد، ما أكسبه وعياً وإدراكاً ممزوجاً بالطبيعة وألوانها وجمالها وتميزها، وهذا ما انعكس بشكل كبير على بناء صورة شركته "إيكيا".

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 مازال انغفار كامبراد يلعب دوراً مهماً وفعالاً كرئيس لمجلس إدارة إيكيا، فهو يتنقل 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 إيكيا، ترى أن بداية الإنسان ليست مهمة، إنما ما الذي يفعله بعد ذلك هو ما يحدث الفرق. ولولا طريقة تفكير انغفار كامبراد وعزمته وجهده المتواصل لما تحقق إنجازاه على الرغم من بداياته المتواضعة جداً.



- كامبراد يلقي محاضرة في جامعة فوكسجو السويدية -

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

رغم احتلاله المركز السادس عالمياً في قائمة أثرياء العالم التي تعدها مجلة فوربس بثروة تقدر بـ ٢٨ مليار دولار، إلا أن السويديين يرون أنه أثرى أثرياء العالم، فقد تداولت الصحف والمجلات الخبر التالي:

تريع مؤسس "إيكيا" أكبر سلسلة متاجر مفروشات حول العالم، رجل الأعمال السويدي، إنغفار كامبراد، على قمة قائمة أغنى أغنياء العالم بثروة شخصية قدرت بحوالي ٤٠٠ مليار كراون (٥٣ مليار دولار) ليتفوق بذلك على الأمريكي، بيل غيتيس، مؤسس "مايكروسوفت" والذي قدرت "فوربس" ثروته بـ ٤٦,٦ مليار دولار.

وأشارت صحيفة "فيكانس أفيرير" الاقتصادية في عددها الأخير إلى ثروة كامبراد، ٧٧ عاماً، ضمن لائحة تضم مائة من أغنى أغنياء السويد.

وبحسب "فوربس" تلى غيتيس المستثمر الأمريكي، وارن بافيت الذي يتربع على ثروة قدرت بـ ٤٢,٩ مليار دولار، ثم الملياردير الألماني، صاحب سلسلة متاجر "آلدي"، كارل ألبريشت الذي يمتلك ٢٣ مليار دولار.



- انتشار إيكيا في العالم -

ويُعرف عن الملياردير السويدي، الذي يقيم حالياً في سويسرا، أنه يعيش حياة متواضعة وبسيطة للغاية، يتقل في رحلاته على الدرجة السياحية فيما يزال يقود سيارته "الفولفو" القديمة.

ومن المتوقع أن يحتفظ كامبراد بإدارة "إيكيا" في العائلة حيث يتولى أبنائه الثلاثة إدارة شؤون السلسلة التي امتدت إلى ١٨٠ محلاً في ٣١ دولة حول العالم.

ويجدر بالذكر أن تقريراً أعده التلفزيون السويدي عزا تفوق كامبراد على غيتس إلى تراجع قيمة "الدولار" أمام العملات الأخرى.

