

## هارلند ساندرز



هارلند ساندرز در ۹ سپتامبر ۱۹۸۰ در هنری ویل<sup>۱</sup> ایندیانا ایالات متحده آمریکا تولد یافت. پدرش وقتی او ۵ ساله بود در گذشت و به دلیل اشتغال مادر، هارلند به ناچار وظیفه پخت و پز منزل را عهده دار شد. به این ترتیب از گذراندن دوره دبستان محروم گردید و سراسر نوجوانی را به تجربه ی کارهای مختلفی چون آتش نشانی، کار روی کشتی بخار، فروشندگی بیمه، کشاورزی و غیره سپری کرد. او حتی در ۱۹۰۷ به عنوان سرباز به استخدام ارتش درآمد و به جنگ در کوبا اعزام گردید. هارلند در سن ۴۰ سالگی در یک ایستگاه پمپ بنزین بزرگ انواع غذاهای تهیه شده از جوجه را به ابتکار خود به مشتریان عرضه می کرد و البته چون محل مناسبی در اختیار نداشت از آنها در همان اتاق محل سکونتش پذیرایی می کرد. عاقبت در همان منطقه چنان شهرتی یافت که در یک مثل و رستوران متوسط به عنوان سرآشپز دعوت به کار شد. ظرف ۹ سال بعدی با ابداع شیوه های جدید توانست مهارتش را به کمال برساند، او در تهیه جوجه سوخاری با افزودن یازده گیاه و ادویه متنوع به فرمولی رسید که هنوز در KFC<sup>۲</sup> مورد استفاده قرار می گیرد. علاوه بر این هارلند استفاده از زودپز<sup>۳</sup> را متداول ساخت، که طبخ جوجه را سریع تر از مایه تابه<sup>۴</sup> میسر می نمود. به هر تقدیر فرایند گسترش کسب و کار هارلند ساندرز و ایجاد رستوران های زنجیره ای کنتاکی ۲۰ سال به طول انجامید. در سال ۱۹۳۶ فرماندار کنتاکی، هارلند

هارلند ساندرز را شایسته دریافت لقب کلنل کنتاکی دانست. او در سال ۱۹۶۴ حق امتیاز انحصاری خود را فروخت هر چند بیش از ۱۰ سال بعد همچنان همکاری خود را با تشکیلات حفظ کرد و تصویرش ملیس به کت و پیراهن سفید و یا پیون مشکی به صورت کلیشه ای برای تبلیغات باقی است. تغییر نام شرکت از مرغ سوخاری کنتاکی به KFC در سال ۱۹۹۱ اتفاق افتاد. ساندرز نیز در ۱۶ دسامبر سال ۱۹۸۰ به عارضه سرطان خون دیده از جهان فروست و با همان لباس معروف به خاک سپرده شد. اکنون روزانه بالغ بر هشت میلیون مشتری در سراسر جهان به رستوران های کنتاکی مراجعه می کنند، رستوران هایی که هنوز با همان فرمولی که کلنل ساندرز نیم قرن پیش ابداع کرد، به تهیه غذایی پردازند. KFC بیش از ۱۱۰۰۰ شعبه در ۸۰ کشور جهان را در اختیار دارد و در کنار غذای ویژه خود، متناسب با سلیقه مشتریان و بسته به موقعیت های جغرافیایی، ۳۰۰ نوع فرآورده دیگر را نیز ارائه می نماید.

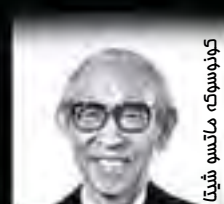
- 1- Henryville, Indiana
- 2- KFC: Kentucky Fried Chicken
- 3- Pressure fryer
- 4- Pan. Frying

## پاناسونیک

### کونوسوکه ماتسو شینتا Panasonic

کونوسوکه ماتسوشینتا صنعت گر و کارآفرین برجسته، موسس ماتسوشینتا الکترونیک است که امروز همه بیشتر آن را به نام صنایع الکترونیک پاناسونیک می شناسند. این شرکت در حومه کادوما در اوزاکای ژاپن واقع شده است.

کونوسوکه در سال ۱۸۹۴ در یک روستا از استان واکایاما<sup>۱</sup> تولد یافت. پدرش یک زمین دار بود که تصمیم گیری های نادرست او در کارش، وضعیت خانواده راچنان به تباهی کشانید که فرزندش در ۹ سالگی برای کار به اوزاکا فرستاده شد. پسر کوچک ابتدا کاری به عنوان نظافت چی در یک فروشگاه بافت و اندکی بعد در یک دوچرخه فروشی مشغول شد که پنج سال ادامه پیدا کرد. در پانزده سالگی مصمم شد تا برای ادامه تحصیل و شرکت در کلاس های شبانه دوچرخه فروشی را ترک کند. ماتسوشینتا با دیدن اتومبیل های که تعدادشان هر روز در خیابان ها افزایش می یافت از روی غریزه متوجه این مهم شد که به کارگیری الکترونیک<sup>۲</sup> موجه جدیدی را در عرصه صنعت بوجود خواهد آورد که برای توفیق باید با آن همسو گردید. به این ترتیب متقاضی کار در شرکت برق اوزاکا<sup>۳</sup> شد و در سال ۱۹۱۰ در پست دستیار سیم کشی در این شرکت مشغول به کار شد. او در سال ۱۹۱۵ در بیست سالگی طبق رسوم ازدواج کرد و دو سال بعد مسئول نظارت بر بخش خود شد که بالاترین رتبه امکان پذیر برای یک تکنیسین به شمار می رفت. ماتسوشینتا که مدت ها بود قصد شروع کسب و کار خودش را داشت از ادامه کار در شرکت انصراف داد تا با ۵۰ دلار سرمایه در بیست و سه سالگی تشکیلاتی را بنیانگذاری کند که تنها کارمندان آن خودش، همسر و برادر همسرش محسوب می شدند. در ابتدا کارخانه لوازم الکتریکی ماتسوشینتا که محصول اصلی آن سریچ لامپ<sup>۴</sup> ابداعی ماتسوشینتا بود در آستانه ورشکستگی قرار گرفت تا اینکه سفارش بزرگی مانع آن شد. با آمدن حاصله از سفارش مذکور، ماتسوشینتا هم میزان تولیدش را بالا برد و هم برای فائق آمدن بر سایر رقبا قیمت محصولاتش را تعدیل نمود. در این زمان از مارک تجاری<sup>۵</sup> "ناسیونال" به روی تولیدات شرکت استفاده می شد. ماتسوشینتا نیز برای اولین بار از تبلیغات روزنامه های داخلی برای بازاریابی کمک گرفت، هر چند که در دهه ۱۹۲۰ در کشور ژاپن اینگونه عملکرد به منظور ترویج محصول چندان متعارف به نظر نمی رسید. هنوز هم تکنیک های بازاریابی و نه فقط ابداعات ماتسوشینتا وجه تمایز وی از سایر هم نسلانش به شمار می روند.



کونوسوکه ماتسو شینتا

### دوران پس از جنگ

ژاپن پس از جنگ اول جهانی (۱۹۱۴ - ۱۹۱۸) شرکت در فشار بسیار شدیدی از سوی اتحادیه ها قرار گرفته بود طوری که اگر نامه پانزده هزار نفر از کارمندان با مضمون رضایت از ماتسوشینتا نبود می تردید می جایگاه خود را از دست داده بود. در این زمان به همت ماتسوشینتا انستیتیوی آموزش کارمندان بازگشایی شد و ی که پیوسته در جهت قرار گرفتن شرکت در جامعه اقتصادی بین المللی تلاش می کرد در ۱۹۵۱ برای بازپس از صنایع فعال ایالات متحده آمریکا راهی این کشور شد. در فاصله زمانی اندکی او که متقاعد به پذیرش فن آوری غرب شد و مترصد یافتن شریکی شد، در سال ۱۹۵۲ قراردادی برای همکاری فنی با شرکت هلندی "فیلیپس" منعقد ساخت. در سال ۱۹۵۶ با اعلام عمومی برنامه بازاریابی اقتصاد ملی از سوی دولت ژاپن، ماتسوشینتا هم یک برنامه ریزی چهارساله را تدارک دید و ۶۰ درصد افزایش نیروی انسانی و ارتقاء سرمایه از ۳ میلیارد به ۱۰ میلیارد را در آن منظور داشت. در این مقطع تولید وسایل خانگی یعنی ماشین لباسشویی، یخچال و تلویزیون نیز آغاز گردید. روند گسترش فعالیت های شرکت چنان سرعتی برخورد گرفت که در سال ۱۹۵۹ نخستین شعبه فروش محصولات در آمریکا افتتاح شد و ظرف چند سال کارخانه های ساخت محصولات ناسیونال هم در کشورهای مختلف راه اندازی گردید که اولین آن در ۱۹۶۱ در تایوان بود. نهایتا تا سال ۱۹۲۷ شرکت ماتسوشینتا بدل به یکی از شاخص ترین سازندگان کالا های الکتریکی دنیا شد که فرآورده هایش را تحت نام های تجاری از جمله "ناسیونال" "پاناسونیک" و "تکنیکس" به بازار عرضه می کرد. کونوسوکه ماتسوشینتا که علی رغم تحصیلات بسیار اندک به دلیل آرمانهای بلند و استراتژی های کم نظیر مدیریتی، بسیاری از ژاپنی ها "خدای مدیریت" اطلاق می کنند، در سال ۱۹۷۳ بازنشسته و از آن پس بر معرفی و تشریح فلسفه خود در قالب ۳۴ کتاب تألیفی اش تمرکز نمود. او در پی یک بیماری مزمن ربوی در ۲۷ آوریل ۱۹۸۹ در سن ۹۴ سالگی دیده از جهان فروست.

- 1- Wakayama
- 2- Osaka electric Light company
- 3- Light socket

Panasonic