

آنیتا رادیک

Anita Roddick



۱۹۴۲. تولد.
 ۱۹۶۰. حضور در کالج نیوتن پارک.^۴
 ۱۹۷۱. افتتاح کسب و کار اقامت مهمانان در قالب اتاق و صبحانه در لیتل همپتون^۵
 ۱۹۷۶. افتتاح بادی شاپ و فروش لوازم آرایشی و بهداشتی سازگار با محیط زیست
 ۱۹۷۶. سرمایه‌گذاری یان مک‌گلین^۶ امکان افتتاح دومین فروشگاه را میسر ساخت
 ۱۹۸۸. افتتاح نخستین نمایندگی. نخستین نمایندگی در خارج از انگلستان، در بروکسل افتتاح شد.
 ۱۹۸۴. عرضه‌ی عمومی سهام بادی شاپ.
 ۱۹۸۸. افتتاح بادی شاپ در آمریکا.
 ۱۹۸۹. آغاز بررسی زیست محیطی تمامی محصولات شرکت توسط رادیک.
 ۱۹۹۸. استعفا از عنوان مدیر عامل.

●●● پیشینه و ظهور ●●●

آنیتا رادیک در سال ۱۹۴۲ در انگلستان و به عنوان سومین فرزند خانواده‌ای با چهار بچه متولد شد. والدین او مالک یک رستوران به سبک آمریکایی در شهر لیتل همپتون بودند. پس از دوران دبیرستان، رادیک علیرغم پذیرفته شدن در دانشکده‌ی موسیقی و نمایش، وارد کالج نیوتن پارک شد.

پس از کالج، او چند شغل را عوض کرد. در پاریس او برای مجله‌ی بین‌المللی هرالد تریبیون^۷ کار کرد؛ او در آنجا انگلیسی نیز تدریس می‌کرد. سپس در دفتر سازمان ملل متحد در ژنو مشغول به کار شد. پس از سازمان ملل متحد او به کشورهای آفریقایی، خاور دور و استرالیا سفر کرد. او از آفریقای جنوبی اخراج شد زیرا در مراسمی شرکت کرده بود که سیاهان در آن شرکت داشتند و عملاً قوانین آپارتاید را نقض کرده بود.

او دوباره به لیتل همپتون بازگشت، ازدواج کرد، بچه‌دار شد و همراه با همسرش، یک هتل و سپس یک رستوران باز کرد. اداره‌ی کسب و کار با مشکلات خانوادگی همراه بود و به همین دلیل آنها رستوران را فروختند.

●●● لحظات تعیین‌کننده ●●●

رادیک به دنبال کسب و کاری بود که بتواند بر آن تمرکز کند و حتی در نبود شوهرش که به مسافرتی طولانی رفته بود درآمد کسب کند. پس از مدتی اندیشیدن، او به این نتیجه رسید که کسب و کار در زمینه‌ی لوازم آرایشی و بهداشتی کاری متفاوت است. شوهرش به او کمک کرد تا با وثیقه‌گذاریدن سند هتل، یک وام بانکی اخذ کند و رادیک مکانی را در شهر برای تون خرید.

در تاریخ ۲۷ مارس ۱۹۷۶، او به همراه همسرش کسب و کاری را افتتاح

آنیتا رادیک یک زن انگلیسی صاحب کسب و کار و مدیر پدیده‌ای بزرگ در صنعت تولید لوازم آرایشی و بهداشتی به نام بادی شاپ^۲ است که ممکن بود هرگز اصلاً چنین کسب و کاری را آغاز نکند. ترکیبی از عوامل مختلف دست به دست هم داد تا او نخستین فروشگاه خود را در سال ۱۹۷۶ افتتاح نماید. اما مفهوم بادی شاپ بر مبنای لوازم آرایشی و بهداشتی دوست‌دار محیط زیست و آغاز آن به عنوان یک کارگاه خانگی خیلی زود باعث توسعه‌ی فروشگاه کوچک او در برایتون^۳ شد. اگر این شرکت به روش سنتی خود توسعه می‌یافت، احتمالاً هرآنچه را که به دست آورده بود، از دست می‌داد. در عوض رادیک شروع به توسعه‌ی کسب و کارش از طریق اعطای نمایندگی کرد که در آن زمان مفهومی نسبتاً جدید در انگلستان بود. تا سال ۲۰۰۰، ۱۵۰۰ فروشگاه بادی شاپ در سراسر جهان تأسیس شدند و این در حالی بود که رادیک ضمن توسعه‌ی کسب و کارش، توجه خاصی به رعایت اصول اخلاقی در کارش دارد.

۴۰۰ نوع محصول را به مشتریان عرضه می‌کنند. رادیک که هم‌اکنون یکی از ثروتمندترین زنان انگلستان به شمار می‌رود، تمام موفقیت خود را مرهون کسب و کارش و البته توجه به موضوعات اجتماعی می‌داند. علاوه بر کسب عناوینی همچون برترین تاجر زن لندن و برترین کسب و کار خرده‌فروشی سال، او جایزه جهانی محیط زیست سازمان ملل متحد را نیز دریافت کرده است.

در سال ۱۹۹۸، رادیک از سمت مدیر عاملی شرکتش استعفا داد و همراه با همسرش به عنوان رؤسای مشترک هیأت مدیره به کارش ادامه داد. در سال ۲۰۰۲، او از این سمت نیز کناره‌گیری کرد و اکنون تنها به عنوان مشاور ارشد شرکت فعالیت می‌کند.

●●● متن و نتیجه ●●●

در یک طرف خودروهای حامل محصولات بادی شاپ این عبارت دیده می‌شود: «اگر فکر می‌کنید حتی علیرغم کوچک بودن می‌توانید تأثیرگذار باشید، آنچه را در ذهنتان است، عملی کنید.» این یکی از جملات معروف آنیتا رادیک است. رادیک هم‌اکنون سهم بزرگی از بازار لوازم آرایشی و بهداشتی را در دست دارد زیرا همواره رویکردی جهانی را در کسب و کارش دنبال کرده است. او به تنهایی شرکتی جهانی را ساخت و نگرش موجود در قبال کسب و کارهای زنانه را تغییر داد.

برای اطلاعات بیشتر

کتاب:

«زنی در ورای بادی شاپ»، جولز اولدر، ۱۹۹۸

«کسب و کار نامعمول»، آنیتا رادیک، ۲۰۰۰

وب‌سایت:

www.thebodyshop.com: سایت شرکت بادی شاپ

«اگر فکر نمی‌کنید اخلاقیات یک کسب و کار با شکوه است، سعی کنید در جهانی بدون آن زندگی کنید.» آنیتا رادیک
«شرکت‌های امروزی دارای مسئولیت‌های جهانی هستند زیرا تصمیمات آنها بر مسایل جهانی پیرامون اقتصاد، فقر، امنیت و محیط زیست تأثیرگذار هستند.» آنیتا رادیک

کرد که هدفش تولید لوازم آرایشی و بهداشتی دوست‌دار طبیعت بود. هدف آنها این نبود که تنها محصولاتی با عناصر طبیعی بفروشند بلکه آنها محصولات خود را در حجم کوچک ارایه می‌کردند تا مشتریان آنها را مصرف کنند و بدون این که هنوز مواد موجود تمام نشده‌اند، آنها را دور نیندازند. بسیاری از این ایده‌ها در همان روزهای نخست شروع به کار بادی شاپ شکل گرفتند هر چند که در آن زمان، تصمیمات آنها بیشتر بر اساس کارآیی هزینه‌ها بودند تا یک طرح استراتژیک. آنها دیوارهای فروشگاه‌های خود را به رنگ سبز درمی‌آوردند. البته هدف آنها این نبود که بگویند جزء جنبش سبز هستند بلکه با این کار ترک‌ها و دیگر آثار روی دیوار را محو می‌کردند. بسته‌های تولیدی آنها کوچک و قابل بازیافت بودند و رادیک همواره این موضوع را بر روی برچسبی که بر روی محصولات چسبانده می‌شدند، درج می‌کرد. فروشگاه برایتون پر رونق بود و او خیلی زود تصمیم گرفت تا فروشگاه دیگری تأسیس کند. وقتی بانک از پرداخت وام به او امتناع کرد، رادیک به سراغ یک تاجر محلی به نام یان مک‌گلین رفت که موافقت کرد در ازای نیمی از سهام این کسب و کار، ۴۰۰۰ پوند در اختیار او قرار دهد. رادیک موافقت کرد. این یک فرصت بزرگ سرمایه‌گذاری برای مک‌گلین به شمار می‌رفت. وقتی شوهر رادیک در سال ۱۹۷۷ از مسافرت طولانی خود بازگشت، بادی شاپ به سرعتی غیرقابل توقف رسیده بود. دوستان آنها نخستین فروشگاه‌ها را اداره می‌کردند اما درخواست‌هایی نیز برای دریافت نمایندگی از سایر نقاط کشور دریافت شدند. به همین دلیل، رادیک و همسرش شروع به جا انداختن مفهوم نمایندگی کردند. نمایندگی‌ها اجازه یافتند تا محصولات را از بادی شاپ بخرند و در ازای آن لیسانس استفاده از محصولات با نام بادی شاپ را دریافت دارند. رادیک خودش با بسیاری از متقاضیان نمایندگی مصاحبه می‌کرد، تعداد زیادی از آنها زن بودند و رادیک می‌تواند ادعا کند تصویر مردانه‌ی ترسیم شده از کارآفرینان را در انگلستان تغییر داده است. آنچه که رادیک آغاز کرده بود صرفاً یک کسب و کار لوازم آرایشی و بهداشتی نبود. رادیک زمان زیادی در صنعت محصولات زیبایی صرف نکرد زیرا اعتقاد داشت این صنعتی است که باید به رؤیاهایی بعضاً غیرممکن جامه‌ی عمل پوشاند. بادی شاپ متفاوت بود. رادیک هیچ ادعایی برای محصولاتش نداشت. در حقیقت او اصلاً دست به تبلیغ نزد و تنها به تبلیغات دهان به دهان اتکا کرد.

رادیک می‌گوید: «مهم‌ترین کار تولید محصولاتی است که کارآمد باشند. صنعت تولید لوازم آرایشی و بهداشتی فقط مختص زنان نیست. ما باید میزان ضایعات کارمان را به حداقل برسانیم و امکان بازیافت آنها را فراهم سازیم. شاهد هستیم که خیلی کسب و کارها این چنین رفتار نمی‌کنند زیرا فکر نمی‌کنند در این خصوص مسئولیت دارند.» در آوریل سال ۱۹۸۴، این شرکت اقدام به عرضه‌ی عمومی سهام خود کرد. قیمت سهام در همان روز نخست به شدت بالا رفت و رادیک، مک‌گلین و همسرش در عرض یک شب تبدیل به میلیونر شدند. از یک فروشگاه کوچک حالا آنها به شبکه‌ای به نام بادی شاپ تبدیل شده‌اند که اکنون ۱۸۰۰ فروشگاه کوچک و بزرگ در سطح جهان دارد و بالغ بر