

Ингвар Кампрад

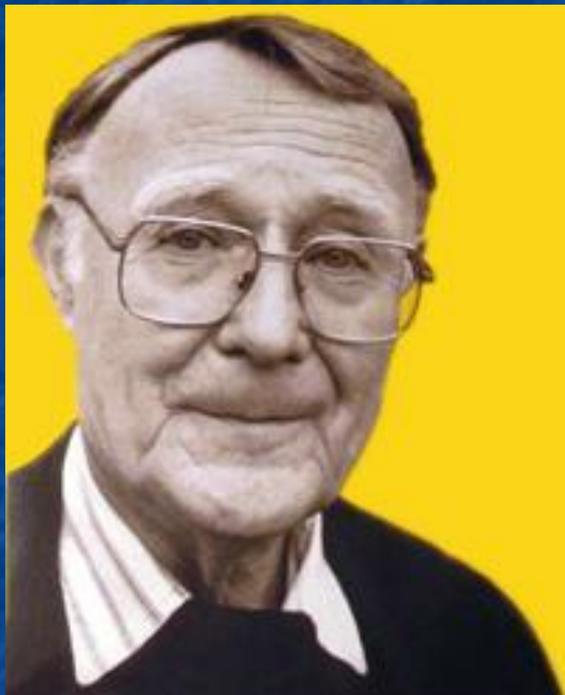


«Если во время путешествия по Европе Вам встретится необычный старик, более чем скромно или даже небрежно одетый, живущий в дешевой гостинице, вполне возможно, что Вы встретили одного из самых богатых людей в мире, основателя гиганта мебельной индустрии ИКЕА - Ингвара Кампрада.»

Ингвар Кампрад родился 30 марта 1926 года в маленькой провинции Смаландия в южной Швеции. Биографы Кампрада считают, что увлечение торговлей передалось Ингвару по наследству. Но в 1897 году фирма, которой владел дед будущего миллиардера, оказалась на грани банкротства. Глава семьи не смог заплатить по закладной и покончил жизнь самоубийством. Но бабушке Ингвара удалось спасти дело. Так она научила внука "силой воли и трудом" побеждать обстоятельства.

Первые торговые сделки молодой Кампрад совершил в школе: он приобретал оптом карандаши и спички, которые затем в несколько раз дороже перепродавал одноклассникам. Деньги будущий предприниматель откладывал. Пока школьные друзья прожигали жизнь на футбольном поле и свиданиях с девочками, Кампрад размышлял над тем, как расширить дело. И уже в 15 лет, добавив к накопленному капиталу деньги, занятые у отца (тот, правда, был уверен, что дает сыну деньги на учебу), открыл собственную фирму, которая торговала всякой мелочью.

В 1943 появилась ИКЕА. Акроним ИКЕА составлен из его собственных инициалов (ИК) названия семейной фермы Elmtaryd (Е) и Agunnaryd (А) — названия ближайшей деревни.



В 1953-м, в шведском городе Эльмкулт открылся первый магазин ИКЕА. А через пять лет появился магазин площадью 6700 квадратных метров, уже напоминавший то, что мы видим сегодня под огромными буквами ИКЕА. Кстати, желто-синими торговые центры компании были не всегда. Изначально фирменный цвет ИКЕА был красно-белым. Теперь вся сеть ИКЕА, без исключения, окрашена в желто-синие — национальные цвета Швеции.





Камрад создал то, что мы сегодня понимаем как «шведский стиль» — удобный, рациональный и недорогой выбор товаров для дома. Идея была тоже на поверхности: продать не просто журнальный столик, но и настольную лампу к нему, и кресло, и небольшой диван... Предложенные товары были не предметами роскоши - их можно было приобрести для любого жилья экономического класса. Его идеи как нельзя лучше совпали тогда с идеями социально ориентированного общества, с «народным домом», где не было места излишней роскоши.

Люди, близко знакомые с Ингваром Кампрадом, утверждают, что это блестящий маркетолог, умнейший человек, который никогда не ошибается. Действительно, стратегию Кампрада изучали и изучают крупнейшие предприниматели со всего мира. Хотя, как лукаво говорит сам Кампрад, он - недоучка. И это правда - он никогда не учился в университете (в школе преподаватели долго не могли научить его читать). Однако в 1945 году Кампрад стал выпускником высшей коммерческой школы в Гётеборге — и это стало его единственным профессиональным образованием. Отсутствие университетского диплома Кампраду всегда заменял энтузиазм.

Как-то он заметил: «Если вы, работая, не испытываете неисправимого энтузиазма - считайте, что по крайней мере треть вашей жизни пошла насмарку».

