

世界大企业家传记

可口可乐 家族

【美】伊丽莎白·坎德勒·格雷厄姆 著
拉尔夫·罗伯茨

新华出版社



可口可乐家族

【美】 伊丽莎白·坎德勒·格雷厄姆 著
拉 尔 夫 · 罗 伯 茨

贾宗谊 译

新 华 出 版 社

(京)新登字 110 号

图书在版编目(CIP)数据

可口可乐家族/(美)格雷厄姆(Graham, E. C.),
(美)罗伯茨(Roberts, R.)著;贾宗谊译. —北京:新华
出版社, 1995. 1

ISBN 7-5011-2724-7

I. 可… I. ①格… ②罗… ③贾… II. 饮料-食品
工业-企业-经济史-美国 N. F471. 268

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 12878 号

国际中文版授权©大苹果股份有限公司

Copyright ©1988, Carole Hyatt and Linda Gottlieb. Chinese language publishing rights
arranged with William Morris Agency through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc.

Chinese language copyright ©1995, Xinua Publishing House

中文版权属于新华出版社

可口可乐家族

[美] 伊丽莎白·坎德勒·格雷厄姆 著

拉尔夫·罗伯茨

贾宗谊 译

新华出版社出版发行

新华书店经销

北京师范大学印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 大 32 开本 9.875 印张 228 千字

1995 年 2 月第一版 1995 年 2 月北京第一次印刷

印数:1—5 000 册

ISBN7-5011-2724-7/K·233 定价:12.00 元

序 言

本书叙述的，是一个家族的发家史。这个家族在一个多世纪以前发现了一种“黑金”，世人至今仍享受其成果。

这种“黑金”并不是用巨大的人力和昂贵的设备，从地底下挖掘出来的石油和煤炭。这种“黑金”清爽宜人、香醇可口，其味道略带辛辣，但又香甜；夏日炎炎，口干舌焦，喝它一杯，其乐无比。这就是可口可乐。它是用一种无需花很大力气就可以弄到的、价钱并不昂贵的原料制成的。

可口可乐的配方是一百来年以前由阿萨·G·坎德勒研制出来的，当初只花了2300美元。坎德勒是佐治亚州的一名药剂师，信仰卫理公会。他不断改善自己的产品，并得到联邦政府的支持。他的事业从小到大，发展为世界上最大的公司之一，其产品家喻户晓。

他的家族历尽艰辛，备尝人间甘苦；既饮胜利的美酒，也吞失败的苦丸；家族内讧，明争暗斗，不一而足。他的家族中，不乏勤勤恳恳、艰苦奋斗的男男女女，他们以振兴公司和家族为己任；但也有一些游手好闲、惹是生非的二流子。

本书独家采访、探讨了可口可乐公司的发迹史，追踪了阿萨那一代蓬勃向上、奋斗不息的创业者的辉煌事迹以及以后几代守业者的历史，其中当然是良莠混杂的。家族成员讲述了只有他们才知道的真情。读者读到关于可口可乐和坎德勒家族的故事时，正值可

可口可乐公司成立一百周年之际,这真是一种巧合。

伊丽莎白·坎德勒·格雷厄姆

和

拉尔夫·罗伯茨

1992年7月于北卡罗来纳州

阿什维尔

目 录

序言

第一部分：可口可乐的第一代

1. 从后院起家的可口可乐..... 3
2. 阿萨·坎德勒接管可口可乐 22
3. 可口可乐公司的建立 49
4. 销售可口可乐 68
5. 阿萨·坎德勒的晚年 85

第二部分：可口可乐的第二代

6. 20年代和30年代的可口可乐 123
7. 霍华德叔..... 135
8. 巴迪！ 156
9. 又是巴迪！ 191
10. 兰德勒姆兄弟和其他人 217
11. 露西、沃尔特和威廉..... 236

第三部分：以后几代

12. 新的可口可乐 269
13. 引人注目的以后几代 280
14. 后记 302

第一部分

可口可乐的第一代



1

从后院起家的可口可乐

有人曾经以轻蔑的口吻说可口可乐是“百分之九十九的糖水”。然而正是那1%的东西使它成为货真价实、独一无二的饮料，甜丝丝的，又略带苦味，喝入口中，在舌头上嘶嘶作响，吞下喉咙，凉爽清香，使人精神为之一振。好一个可口可乐！

现在，可口可乐已经成为一种全球性产品。不必懂英文，只要一提“可口可乐”，人家就懂得你的意思。在中东的沙滩上，在阿根廷的大草原，在波利尼西亚岛的树丛中，在中国的五星红旗下，只要你一说“可口可乐”，人们就知道你要什么。

一个世纪来，数以百万计的饮料管理员用机器把一盎司的可口可乐原浆同六个半盎司的苏打水混合在一起。于是，千百万人掏腰包买这种琼浆解渴。

今天，可口可乐已成为数十亿美元的生意。然而，想当初，它是出身寒微的。它1886年5月的一天诞生在佐治亚州亚特兰大一个名叫约翰·S·彭伯顿的家里。

彭伯顿是一个药剂师。他像当时其他许多药剂师一样自封为“医学博士”。其实，并没有证据可以说明他曾获得过正式的医学学位。他曾参加彭伯顿骑兵作过战。在争取南方独立的战争中，他在乔·惠勒将军的麾下当过上尉。战争结束后，彭伯顿像佐治亚的其他同胞一样，在失败的邦联中艰苦奋斗，重建家园。那个自豪的国度只存在了短暂的时期，后来被穿蓝色军服的外来军队所占领。佐

治亚和南方经历漫长的过程才勉强回到联邦中。某些后遗症甚至在今天仍然可以看到。

彭伯顿在佐治亚州哥伦布家乡呆了4年。到了1869年，重建亚特兰大的蓬勃景象吸引他北上。在那里，他作为药剂师开始营业。1870年，他同其他商人一起，成立了彭伯顿—威尔逊—泰勒公司。彭伯顿是一位点子很多、富于创造性的奇才，善于搞一些给人治病的良方，而不大会经商。他的发明创造的果实总是被别人摘走，但他仍然乐此不疲。

在以后的15年中，彭伯顿建立了几个子公司，其中较大的一个是彭伯顿—艾弗森—丹尼森公司。1885年，他建立了J·S·彭伯顿公司，过后不久，又成立了彭伯顿化学公司。到那时，他的许多成药在南方已经很有名了，其中包括：血压丸、提神丸、咳嗽糖浆、皇后染发水、三合一肝炎丸。当时专利药品和成药的销售风行一时，后来成立了联邦食品和药物管理局，才坚持要经过检验才能发售。但在那个时候，只要能使出钱的买主相信可以治疗失眠症、生发、通便，那么，在自由市场上卖什么都可以。

就是在炮制肝炎丸和染发水的过程中，彭伯顿机灵一动，决心制造一种新的健身饮料。最初，它就叫作“彭伯顿健身饮料”。后来，人们加油添醋，一传十，十传百，把研制这种饮料的时间和方法弄得神乎其神。在以后的岁月里，经过几代人的广告宣传，这个神话变得更加玄而又玄。

小卡恩在《大饮料》一书中写道，彭氏健身饮料的原浆是以彭氏法兰西葡萄酒可口饮料为基础的，后者在1886年取得专利，作为一种“理想的提神健身饮料”出售。卡恩说，彭伯顿把葡萄酒去掉，代之以“微量的咖啡因”，又加了可口和其他油类等成份，便制成这种新饮料。据认为，彭伯顿的本意是想提炼一种治疗头痛的药。

人们确知的是，1886年5月8日或者前一两天，在马里塔街

第 107 号的后院，彭伯顿用一口铜锅提炼出他的新饮料的第一批原浆。在那个星期六，他把一罐原浆送到雅各布斯药房，那里拥有亚特兰大最著名的饮料容器。这个饮料储存器备有长 25 英尺的精致柜台，占据了药房的整个一侧。它是由威利斯·维纳布尔租用和管理的。

彭伯顿说服维纳布尔把他的原浆搀兑到汽水中，试试看。汽水管理员喜欢这个味道，当场表示愿意出售。于是，在 5 月份的那一天，有人掏钱买了一杯彭氏饮料，在药房里品尝。

据《插图可口可乐收藏指南》一书的作者塞西尔·芒西说，由于维纳布尔已经签定了销售这种饮料的合同，大概就是在这个时候决定给这种饮料起一个新的名称，几天以后，选用了“可口可乐提神健身液”。参与选名的，有彭伯顿公司的许多成员：彭伯顿本人、他的业务合伙人爱德华·W·霍兰、戴维·D·多伊以及公司的秘书和会计弗兰克·鲁宾逊。

鲁宾逊主张把作为这种饮料的两种成份的“可口”和“可乐”连在一起写。他喜欢这两个词的头韵，很容易记住。他还提出，这个名称用当时流行的斜体书法书写。他用他的钢笔书写了“可口可乐”几个整齐流畅的字。彭伯顿等人很喜欢鲁宾逊的主张，只是嫌这个名称太长，于是省略了“提神健身液”几个字，只留下“可口可乐”。这就是这个产品的名称的由来。

同一个月晚些时候，即 1886 年 5 月 29 日，《亚特兰大日报》刊登了可口可乐的第一份广告。那份广告很简单，“可口可乐”几个字是铅字体，而不是手写体。广告词是：“可口可乐，清香可口！提神健身！使你精力充沛！这是一种新的、大众化的饮料，含有奇妙的可口植物和著名的可乐果仁的成份。威利斯·维纳布尔公司和南纳利—罗森公司有售。”

上面提到了南纳利—罗森公司，说明可口可乐出现以后不到一个月，就有两家公司出售它。当然，那时的可口可乐还不是今天

的这种饮料,它用的不是苏打水,没有气泡。

据一则未经证实的故事说,1886年11月15日上午偶然发生的一件事,使可口可乐发生了变化。有一位名叫约翰·威尔克斯的先生头天晚上饮酒过量,一觉醒来,头痛异常。他到附近的药房寻求解脱。彭伯顿研制的可口可乐被宣传为也有治疗头痛的功效。寻求解痛的人想试试它,也就不奇怪了。痛不可耐的威尔克斯坐在汽水容器旁,抱着撕裂般疼痛的头,轻声呼唤来一杯可口可乐。售货员错误地把可口可乐原浆同苏打水搀兑到一起。威尔克斯很喜欢那嘶嘶起泡的饮料,一杯下去,头痛顿觉减轻。不管这个传说是真是假,反正把可口可乐原浆同苏打水搀兑,很快就成为一种标准的惯例了。

不过,在彭伯顿的经营管理下,可口可乐的销售情况并不好。第一年只卖了25加仑原浆,仅够兑3200杯可口可乐。大约卖了50美元,而广告费却花了73.96美元。次年,1887年,销售量猛增到1000多加仑。彭伯顿认为他胜利了,这当然是对的。但他的健康情况恶化了,而且没有钱做广告和开展促销活动。

1887年7月,彭伯顿向他的朋友乔治·朗兹表示,如果朗兹愿意给他的公司投资,他可以把可口可乐配方的2/3股权让给朗兹。虽然朗兹觉得这笔交易具有吸引力,但他不愿意亲自出马去兜售可口可乐原浆。他找到具有推销经验的威利斯·维纳布尔,问他愿意不愿意也参加进来。维纳布尔表示同意。问题是他没有钱入股。于是,朗兹借给他钱。

这笔交易达成了:用1200美元,购买2/3的股权,维纳布尔承诺用销售可口可乐的利润偿还朗兹600美元的贷款。1887年7月8日签署的这项协议书把这1200美元说成是给彭伯顿的贷款,用他的那份利润偿还。7月15日修改以后的协议书规定,彭伯顿借的钱用总利润偿还。

这项协议的另一个规定是,新的合伙人将接管生产可口可乐

所使用的全套设备，并按原价偿付彭伯顿。在1887年7月27日草拟的财产目录中，这笔费用为283.39美元。这些财产包括做广告用的物资，如招贴画、招牌、名片等，统统放到一辆货车里，运到雅各布斯药房。据可口可乐公司后来的一位总裁说，虽然没有列入财产目录表中，但一口铜锅、60个锡罐和一个过滤器也都运到雅各布斯药房。

在这些设备到位后，威利斯·维纳布尔一方面照顾他的繁忙的生意，另一方面监管可口可乐的生产。乔治·朗兹对这个结果不满意。由于维纳布尔忙不过来，购买可口可乐原浆的订单堆积起来了。1887年12月14日，朗兹购买了维纳布尔的股权，把他踢出去了，转而把2/3的股权卖给彭伯顿化学公司的推销员伍尔福克·沃克和沃克的妹妹多齐尔夫人。购买的价格是多少呢？1200美元，即朗兹原先投入的钱数。

在以后的几个月中，沃克认识到，如果没有用于增加设备和进行适当的广告宣传的经费，要使公司真正盈利是不可能的。他寻求两个人的帮助。一个是雅各布斯药房的老板乔治·雅各布斯，生产可口可乐原浆的设备仍然放在他的场地上。另一个人是沃克推销彭伯顿的产品时认识的一个非常成功的药剂师，他就是阿萨·格里格斯·坎德勒。

这三人联手成立了一个新公司，叫作沃克—坎德勒公司（雅各布斯看来没有入股），并于1888年4月14日以550美元的代价购买了彭伯顿余下的1/3的可口可乐股权。虽然从合同上看，购买彭伯顿剩余股权的是这家新公司，但实际上出钱的是坎德勒，因而他占了1/3的股权。这样一来，可口可乐2/3的股权归沃克和他的妹妹所有，另外1/3的股权归坎德勒所有。

4月17日，坎德勒从沃克和他妹妹手中又购买了1/3的股权，从而增加了他所占的份额，表面上他拥有1/3的股权，而实际上则是拥有2/3的股权。这是一个复杂的安排，类似于早先的那个

协议：彭伯顿用公司 2/3 的股权，换取 1200 美元的“贷款”。

彭伯顿的设备和其他财产先后卖了 1200 美元，再加 550 美元和 283.39 美元，换句话说，他研制出来的可口可乐总共只获得了 2033.39 美元。遗憾的是，他的寿命未能使他活着享用这笔钱。他的健康情况继续迅速恶化，4 个月以后，在 1888 年 8 月 16 日他就与世长辞了。担任亚特兰大药剂师协会主席的阿萨·G·坎德勒为了纪念他的这位已故同事，号召全市的所有药房在彭伯顿葬礼之日全都停业关门。它们果然这样做了。

同月晚些时候，即 1888 年 8 月 30 日，阿萨·坎德勒以 1000 美元的代价从伍尔福克·沃克和他妹妹手中买下了剩余的可口可乐股权。坎德勒先后总共花了 2300 美元购买了可口可乐的全部股权。

阿萨·坎德勒善于窥测和利用各种机遇，他经营的药剂事业在南方最兴旺发达。从他的有利地位出发，可口可乐可以大展宏图了。坎德勒发现这个产品后，就认为彭伯顿和参与生产、销售可口可乐原浆的人都没做好工作。他不想部分地接管一项管理不善的事业。他要完全控制可口可乐，以便最充分地发挥它的潜力。他是一位精明能干的商人，说到做到，既有这方面的才干，也有这样的信心。

阿萨·坎德勒在购买可口可乐股权方面，有意识地保密。他是亚特兰大制药界的名人之一，很有钱。如果彭伯顿知道幕后购买者是坎德勒，售价很可能要提高。坎德勒十分聪明，同其他合伙人一起分担风险，直到确有把握可以盈利时，他才去争取全部股权和控制权。

毫无疑问，如果阿萨·坎德勒不参与的话，可口可乐存在不到今天。不论是彭伯顿、朗兹、威利斯·维纳布尔，还是沃克和他的妹妹，他们的营销技巧和资金力量都不可能有很大的作为，顶多不过每年向当地的饮料商出售几百加仑的可口可乐原浆而已。老实说，

同已经有名的饮料(如“摩克西”)相比,可口可乐实在没有什么特别之处。阿萨·坎德勒真正精干之处在于他的营销技巧。通过促销活动,他把这个健身提神药物性饮料变成了软饮料,自然而然地上了杂货柜台。他成了真正的可口可乐之父。不过,在1888年,这一切还是后话。

可口可乐面世的头两年,原浆销量不过1000加仑而已。那么,人们会问,坎德勒从这个默默无闻的产品中看到了什么独特之处呢。诚然,坎德勒是一个目光敏锐的商人。问题不在于他看到了什么,而在于他患有可怕的慢性偏头痛。

阿萨的偏头痛是他小的时候一次事故留下的后遗症。他母亲马撒·伯内塔·比尔·坎德勒在1862年12月11日写给他的姐姐弗洛伦斯·坎德勒·哈里斯的信中,叙述了这次不幸事件。

亲受的女儿,好久没有接到我们的信,我想你大概很着急吧。我们大家都挺好的,只有阿萨遭遇不幸。他从装满东西的货车上掉了下来。车轮从他耳根以上的头部碾压过去,头部粉碎性骨折,伤势严重,但眼下好点了。我想,他已经脱离危险期。他昏迷时还说想看到你。他说的第一句话是:“姐姐什么时候回来?我再也看不见亲爱的姐姐哈里斯了。”杰西白天黑夜守候在他身边,照顾他。他能吃东西,也能坐起来,但却听不见。他左眼的神经严重损伤,所以左侧的视力和听力都丧失了。不过,他可以吹口哨。他免于死,真是奇迹。他能活下来,要归功于上帝的仁慈。我对上帝由衷地表示万分感谢。

彭伯顿配制可口可乐的目的之一就是治疗头痛。在可口可乐问世的头10年,它被认为是一种药。坎德勒在19世纪90年代刊登广告时,也把它说成是一种“神奇的健脑提神液,具有出色的疗

效”。

坎德勒的弟弟沃伦住在纳什维尔，后来成为一位有影响的卫理公会主教。坎德勒在1888年4月10日写给他的一封信中，确认了可口可乐是治疗头痛的良药。

你知道，我患有头痛。几天以前，一位朋友建议我试试可口可乐。我照办了，头痛果然减轻了。几天以后，我再次饮用，又好了一点。我决心对它作一番了解。调查表明，掌握可口可乐的人不善于向公众推销。我决定入股，改善这个局面。我首先投入500美元，后来又投入可观的资金。

阿萨已经在考虑扩大可口可乐的市场。

“我不想使你当商人或小贩，”阿萨在给沃伦的信中写道，“我听说，纳什维尔是南方最好的汽水市场，如果你能在那里找一个愿意推销可口可乐的人的话，我将使他感到兴趣。这肯定是一件好事”。

阿萨考虑的是一个典型的促销手法。他向药商免费提供两加仑可口可乐原浆，同苏打水搀兑以后，足以供256人各饮一杯，但药商必须向他提供128位男女顾客的姓名。阿萨将向这些顾客各赠一张免费饮用一杯可口可乐的优惠券。阿萨确信，只要他们喝一杯，就想再喝一杯。下余的128杯，药商可以有偿出售。

阿萨的作风颇有意思，也很有趣，他竟让他的在卫理公会当传教士的弟弟来为他推销新产品。后来，他让他的另一个当法官的弟弟品尝了可口可乐，至少取得了他的默许和支持。他家的每一个人都为可口可乐而工作，尽管他们并没有领取工资。就沃伦而论，一个优秀的传教士应当善于兜售上帝的话。在阿萨看来，推销可口可乐比那有利可图。

沃伦的确给予了帮助，阿萨 1888 年 6 月 2 日写给他的一封信证实了这一点。他在信中感谢沃伦协助沃克先生。他说，沃克在纳什维尔推销了 30 加仑可口可乐原浆。不过，他原先希望沃克能销售 100 加仑。阿萨写道，他们“推销可口可乐，干得不错。唯一的障碍是，彭伯顿继续以较低的价格，兜售一种劣质产品。买可口可乐的公众不大知道他们是买一种赝品”。

看来，彭伯顿公司（如果不是彭伯顿本人的话）在继续推销一种类似可口可乐配方的东西。关于可口可乐的配方，他们仍然是知道的，至少知道彭伯顿卖给坎德勒公司的那种配方。但阿萨接管可口可乐以后，已经作了许多改进。

阿萨·坎德勒的曾孙女南希回忆了她的祖父小阿萨·坎德勒（家里人称他为巴迪），其他人则谈到老阿萨·坎德勒的偏头痛和可口可乐原始配方。

“巴迪常常说，他和他的哥哥霍华德被派往哈弗蒂硬件厂，购买一些东西来搀兑各种成份。婶母弗洛伦斯说，老阿萨把彭伯顿的配方改变了几次，以使味道变得更好并延长保鲜期。阿萨认为，可口可乐具有医治百病的疗效。他患有偏头痛，可口可乐减轻了他的症状。”

在控制可口可乐以后的几年中，阿萨·坎德勒仍然把它当作一种药剂来出售，而不是作为饮料。1890 年 4 月 2 日，坎德勒在给佐治亚州卡特斯维尔的一位医生写信时，盛赞它的疗效。

“我们促请你注意可口可乐健脑液的疗效，这是一种冬夏皆宜苏打饮料。对那些想要提神健脑的人来说，一年四季，不管炎热的夏季，还是寒冷的冬天，都可饮用，甚为有益……”

“可口可乐是用具有疗效的可口叶和著名的非洲可乐果提炼而成，医疗价值极高，因此，名医毫不犹豫地推荐它，用以治疗精神不振、头痛、疲倦、心情郁悒等症。”

“可口可乐在振奋精神、消除疲劳方面有显著的效果，并可以