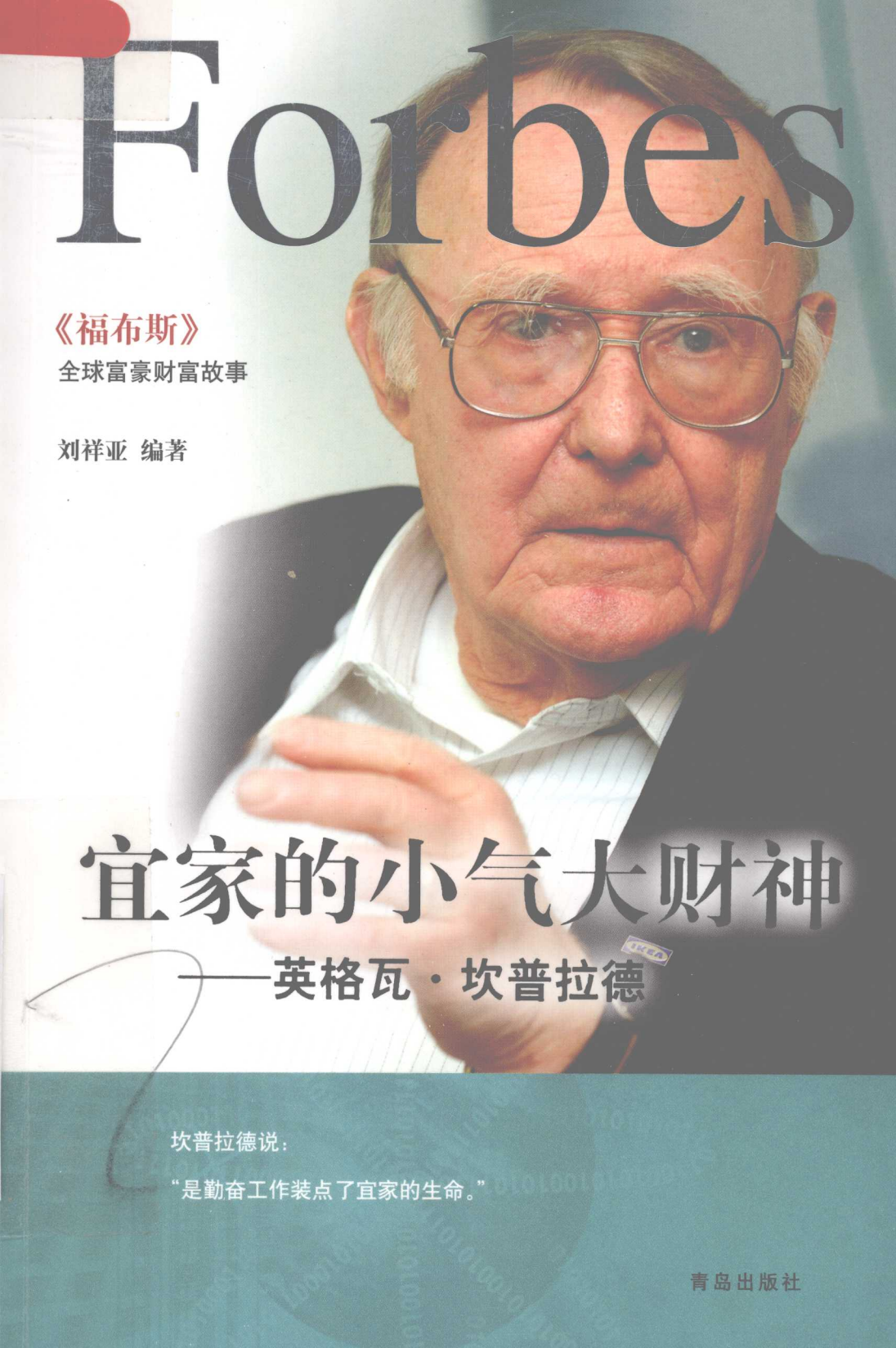


Forbes

A close-up portrait of Ingvar Kamprad, the founder of IKEA. He is an older man with white hair, wearing glasses and a dark suit over a light-colored striped shirt. He is looking directly at the camera with a serious expression. His right hand is partially visible in the foreground, holding a small blue and white IKEA logo tag. The background is a soft, out-of-focus blue.

《福布斯》

全球富豪财富故事

刘祥亚 编著

宜家的小气大财神

——英格瓦·坎普拉德

坎普拉德说：

“是勤奋工作装点了宜家的生命。”

青岛出版社

K835.32/7

2008

《福布斯》

全球富豪财富故事

宜家的小气大财神

——英格瓦·坎普拉德

刘祥亚 编著

青岛出版社

图书在版编目(CIP)数据

宜家的小气大财神——英格瓦·坎普拉德/刘祥亚编著. —青岛:
青岛出版社, 2007. 12

(《福布斯》全球富豪财富故事)

ISBN 978-7-5436-4388-8

I. 宜... II. 刘... III. 坎普拉德—生平事迹 IV. K835.325.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 184691 号

书 名 宜家的小气大财神——英格瓦·坎普拉德

作 者 刘祥亚

出版发行 青岛出版社

社 址 青岛市徐州路 77 号(266071)

本社网址 <http://www.qdpub.com>

邮购电话 13335059110 (0532)85814750(兼传真) 80998664

责任编辑 赵文生 电话 (0532)80998648

特约编辑 张韶天

装帧设计 宋晓明

照 排 青岛海讯科技有限公司

印 刷 青岛海尔丰彩印刷有限公司

出版日期 2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

开 本 16 开(640mm×960mm)

印 张 12

字 数 100 千

书 号 ISBN 978-7-5436-4388-8

定 价 22.00 元

编校质量、盗版监督电话 (0532)80998671

青岛版图书售出后如发现印装质量问题,请寄回青岛出版社印刷物资处调换。

电话 (0532)80998826

序 言

北欧智者

他拥有与生俱来的经济头脑，5 岁开始正式做推销生意，并成功成为一个“卖火柴的小男孩”。11 岁的时候，做成第一笔“大买卖”。17 岁的时候，开了一家属于自己的公司。

目前，他的公司名列全球前 50 位最知名的品牌之一，拥有 7.6 万员工，在全球 43 个国家设有大型商场，销售着两万多种商品，相对固定的客户或消费者约有 1.2 亿，其品牌价值约为 70 亿美元。由于定居瑞士，所以他素有“瑞士首富”之称。

他的公司在沙特阿拉伯首都利雅得开设新店时，蜂拥而至的顾客为了比别人更早买到商品，曾发生过严重的踩踏事件，造成至少 3 人死亡，17 人受伤，另有 20 人晕厥。

他的公司在斯德哥尔摩开设新店的时候，数千人排队等候开业。

在美国亚特兰大开设新店时，有人提前 7 天前往排队。打开店门的时候，已经有 2000 多人在排队等待。

在伦敦开设新店时，吸引了 6000 多人。为了安全，最后他只好请当地的警察来维持秩序。

截至 2006 年 12 月为止，他在全世界拥有 250 家大型商场，它们大部分位于欧洲，其他则位于北美洲、亚洲和澳洲。他的公司每年印刷多达 1 亿本商品目录，收录了大约 1.2 万件商品，被称为“除了《圣经》之外，散布最广的印刷品”。

而今，他的事业如日中天，所有选择宜家商品的消费者，都为之折服！

他就是 5 岁开始做生意，最终以 330 亿美元身家稳居《福布斯》全球富豪榜第四位的瑞典商业奇才。在瑞典人的心目中，这个“小气又吝啬”的怪老头被视为“孤独英雄”，并且相信他才是世界的首富，其财富超过比尔·盖茨。这个瑞典人就是家居产品制造商宜家公司的创始人英格瓦·坎普拉德。

他以奇特的人生经历成就了传奇的一生。不过，与其他富豪不同，就在全球的消费者着迷于宜家产品而大买特买的时候，这位全球富豪却过着令人难以相信的简朴生活。

无论是生活或是工作上，这位让世人羡慕的富豪有着与其他富豪截然不同的一面。在他看来，财富并不是最终的目的，他真正享受的是追逐财富的这段过程。所以在日常生活

中，这位富豪显得非常简朴，他的那辆沃尔沃轿车已经开了15年。他还总是叮嘱员工们一定要做到“节省一度电、纸张两面用”。在搭乘飞机时，包括他在内的宜家人都只能坐经济舱。每次到瑞士各地旅行，也总是乘坐公共交通工具，即便他坐火车也是坐二等车厢。而且，他还避免穿西装，他的生活和普通人一样，每次买菜的时候，都会选择在下午比较便宜的时段，而且还总是讨价还价。

在全世界，做家具、做连锁的人很多，可为什么偏偏坎普拉德能够做出如此傲视群雄的成绩呢？在这位世界富豪的背后，又隐藏着什么样的人生经历，什么样的悲欢离合呢？

在本书中，作者将带领你走进宜家的整个发展历史，毫无保留地向你揭示宜家创始人成为全球富豪的内幕。让我们在感慨坎普拉德的传奇经历时，一起品味其中的酸甜苦辣，并从坎普拉德的脚印中，解开成功的密码，并紧紧跟着坎普拉德的脚步，步入自己的传奇人生！

目 录

第一章

冰原上的卖货郎……………1

第一节 冰原,梦想起飞的地方……………3

两手空空才能抓住更多的东西,一无所有才能够毫无顾虑,勇往直前!

第二节 贩售快乐的英格瓦……………12

我从来没有把赚钱当成一件辛苦的事情,在我看来,那不仅是这个世界对自己的肯定,也是生活中的一种幸福。在商业帝国里,我从来都是一个主动出击、时刻战斗的勇士。

第三节 家庭的影响……………19

一个人年轻时所犯下的错误,什么时候才能得到谅解呢?有谁会真的了解坎普拉德对自己犯下的错误所产生的后悔与悲伤吗?难道坎普拉德有一位德国祖母和德国父亲,也都成了罪过吗?

第二章

诞生于厨房的宜家……………29

第一节 只有一个人的公司……………31

人的一生中唯一能够确定的事情,就是凡事都有不确定性。不过,对于有些人来说,只有在那些不安定的环境里,他们才能实现自己的梦想。

第二节 锁定家具市场……………41

有人说“好机会往往在等待中错过”,既然现在做家具具有前途,我为什么不试试也搞家具经营呢?

第三节 长着7个脑袋的怪兽……………48

无论什么事情都会有困难,关键在于你是否有勇气在困难中继续前进。无论有多大困难,只要我们动手去做,事情总会好起来。

第三章

宜家的迁徙之旅……………57

第一节 走出国门……………59

每个人都知道,波兰是宜家家具的命运转折点,因为当时我们需要更多的供货商,而且还要尽快找到!

第二节 发行量仅次于《圣经》的免费刊物……………68

宜家的目录是一份精心制作的礼品,也是一种坚持不懈的精神传递。而宜家产品也是从任何角度去看都是美的,并且可以放置到任何空间。

第三节 坎普拉德的经营哲学……………76

为什么穷人就得忍受这么丑陋的东西呢?难道那些精美的东西就必须贵得只有上流阶层才能买得起吗?有什么办法能够让穷人们也可以拥有价格低廉,但造型精美、质量上乘的家具呢?我一定要为大多数人生产他们买得起的、实用、美观而且廉价的日常用品。

第四章

宜家的春天……………81

第一节 婚姻与家庭……………83

我一直盼望弥补第一次婚姻失败后无法见到养女造成的创伤。当我发现并没有陪孩子度过他们的童年时，便立刻抽出更多的时间来陪伴家人。

第二节 设计出来的“钱”途……………92

成功的秘诀总是非常简单，我们按照自己的方式尝试，失败，再尝试，成功……

第三节 宜家的管理之道……………102

从企业的发展来说，良好的组织和创造性的管理更具决定性意义。我所希望的，就是在我去世很多年后，宜家能够在现有的基础上获得更大的发展，让世界离不开宜家。

第四节 进军世界……………110

我认为一种好的家居产品，其价格应该使钱包不是太瘪但也不是太鼓的中产阶级，不仅喜欢而且能够承受得起。从市场情况来看，我认为我已实现了这个目标。

第五章

宜家的雨伞哲学……………119

第一节 把公司当家的 CEO……………121

是勤奋工作装点了宜家的生命,而且只要我们动手去做,事情就会好起来。我们的生活就是工作,没完没了的工作。

第二节 细节之中的经典之美……………126

在简单之中表现质量和品位,以科技照顾生活的每个细节,自然会融入更多人的生活。

第三节 抢滩亚洲……………136

亚洲将会成为影响力最大的市场,这种想法没有不合理的地方。因为亚洲拥有广阔的供货源,那里有着尚未开放的生产能力与原材料供应。

第六章

吝啬大叔……………145

第一节 权杖的交接……………147

我根本无法期望自己的下一代仍然像我一样,把自己的全部人生都绑在宜家公司的生意上面,因为那将意味着他们要放弃一切属于自己的闲暇时间。

第二节 我小气,但我自豪! ……………156

我的确很抠门,但是不对吗? 钱够我花的就行了,而且,我还要自问:宜家的顾客能否付得起这些花费? 人们都说我小气,我不在乎大家这么说。我小气,但我很自豪! 我在遵守我们公司的规定。

附 录

坎普拉德与宜家大事记……………169

第一章

冰原上的卖货郎



1896年，坎普拉德的祖父阿契姆和祖母弗兰西斯卡的相爱得不到各自家族的认可，因此，他们便决定私奔，在私奔之前，他们利用邮购的方式，在瑞典的史马兰买了一片陌生的森林。

第一节

冰原,梦想起飞的地方

两手空空才能抓住更多的东
西,一无所有才能够毫无顾虑,勇往
直前!

——英格瓦·坎普拉德

1896年,由于坎普拉德的祖父阿契姆和祖母弗兰西斯卡的相爱得不到各自家族的认可,所以,他们便决定从德国私奔。私奔之前,他们利用邮购的方式,在瑞典的史马兰买下一片陌生的森林。然后,这对夫妻经历艰难坎坷,一路披荆斩棘地来到这片冰原之上。

当他们踏入史马兰境内的第一刻,他们愣住了,呈现在他们眼前的是一片贫瘠的土地,到处都是沙粒和砾石,荒凉和沉寂笼罩着这一大片农场。被冰碛支配一切的史马兰与他们的想象完全不同,在他们的潜意识里,史马兰是个小地方,那就

应该到处是小农场和纯朴的农夫，虽然贫穷但不荒凉。可现在的一切，让两个人都愣在那里。

“我们是不是走错地方了？”

这时候，两个人的心里同时冒出这样一个念头！

阿契姆在经过打听之后，知道他们并没有走错，自己现在所在的地方，正是邮购地址上所说的小地方——史马兰。

既然地方没错，那么就只能接受现实。这样一来，两个人都平静下来了，因为没有任何退路，必须在这里安家。既然如此，为什么不能把史马兰当作最美的风景来接纳呢？

最后，他们在一所破旧的房屋前停下了脚步，这就是他们的目的地。房屋看上去很久都没有人住了，屋子里一片狼藉。夫妇两人放下背囊之后，就开始着手整理他们的新家，打扫干净后，他们才算彻底放松地在屋子里休息了两天。

接下来，他们又请了一些工匠，在旁边修建一个有3个房间的小花园，里面有着砾石铺成的小路和一个花圃。就这样，坎普拉德家族就在这里停下了脚步，阿契姆和妻子弗兰西斯卡在不会说一句瑞典语的情况下，便融入了史马兰“新主人”的角色。

这里的居民可以利用的资源很少，但是他们却以勤勉著称，非常善于充分利用有限的资源。他们一直非常担心别人和他们抢夺资源。现在阿契姆夫妇的到来，给他们带来了新奇，同时也造成了很大的恐慌。

于是，所有的人都开始对这对入侵者进行各种挑衅和欺

骗。在他们看来,如果能够把这对夫妻赶走当然最好,如果不行,那至少也不能让他们抢占自己的土地。

即便这样,阿契姆夫妇也没有退缩。他们要做的就是经营好自己的林场。要知道,出身高贵的阿契姆从来都没有做过这样的事情,树木如何采伐?如何整枝?如何改良?如何作业?这些问题对他来说无疑是天方夜谭。

但是为了生存,他必须从现在开始学习所有的林木知识。刚开始,他非常努力地学习并在森林中进行各种实地勘察。但没过多久,他发现自己的技术并没有明显的提高,而且,整天的劳累也让他无法忍受。

在他打算放弃或灰心的时候,弗兰西斯卡总是不停地劝说和诱导。这种方法虽然管用,但并不能持久。贵族出身的阿契姆渐渐厌倦了这种终日操劳的生活,他非常想念曾经的奢华,但现在什么都没有了,在这里,连赖以生存的森林都不能经营好,他感到沮丧和挫败。

灰心丧气的阿契姆开始频繁出入当地小城里的酒吧,沉迷于酒吧暖洋洋的气氛里,逐渐堕落沉沦,过着醉生梦死的生活。在那段时间里,阿契姆已经彻底地自我放弃,他觉得自己现实生活面前已经没有任何反抗的余地。他也从妻子的辛劳中看出了她的精明干练要远远超出自己。所以,他将所有的重担都压在妻子的肩上,自己却在酒精的麻醉下浑浑噩噩地生活着。

然而,让阿契姆没有意料到的是,他的沉沦和现实的残酷