

创业大王(三)

董原 主编



目 录

金融家康心如	1
饮料大王伍德鲁夫	12
石油大王保罗·格蒂	21
华人实业家李光前	31
中国船王卢作孚	37
经营之神松下	46
借贷成富翁	59
红色资本家哈默	66
猪鬃大王古耕虞	77
石油大王麦卡锡	86
“中国佬”鲁斯	94
米老鼠之父迪斯尼	105
保险业巨子史东	118
飞机大王休斯	125

金融家康心如

1890年冬天，康心如出生在四川绵阳。当时，他的父亲正从陕西前往四川彭山县去做县知事，一家人乘着一辆马车，沿着驿道奔驰。就在经过绵阳小镇的那一天，这个家庭中又增添了第二个儿子。

父亲自然很高兴。但是他绝没想到，就是这个孩子，日后会成为重庆举足轻重的金融家。

康家世代都有人做官，可也没出过什么大官。康心如的父亲最大只做到县令。这样的官阶，下可以直接接触民间疾苦，上可以了解官场的腐败和没落，所以，他一直倾向于变法维新，认为不改变现状，中国就没有出路。对于自己的子女后代，他也主张接受西方科学、民主的教育，从这里寻找救国救民的道路。他的长子康心孚，就以优异的成绩，考进了日本早稻田大学的政治经济专科，并且成了康有为、梁启超变法维新运动的积极追随者，后来又加入了孙中山领导的同盟会。家里有了个革命家，康心如在一二岁时，就开始阅读新书新报。1906年，康心如考进成都的客籍中学堂。哥哥康心孚在书信中不断向他灌输革命思想，年轻的康心如也立志投身革命，在家乡开设了一家小小的“粹记书庄”，大量推销传播哥哥从国外寄来的进步书刊。不久，康心如又来到当时的革命思想中心上海，在哥哥的介绍下加入了同盟会。1911年，他也像哥哥一样东渡日本，考进了早稻田大学的政治经济专科。除了学习，他还考察了日本的政治、经济，特别是对明治维新后发展起来的大垄断资

本集团发生了浓厚的兴趣，进行了深入的研究，认为这种大规模实业的出现，是民族复兴的开端，也是谋求民富国强的出路。

不幸的是，几个月后，他的父亲在成都病逝。康心如悲痛地赶回家乡奔丧。他本打算办完丧事后仍回日本学习，可是就在这时，辛亥革命爆发了。康心如毅然放弃了继续出国深造的机会，一头扎进了革命的洪流中，彻底改变了他的人生道路。他和朋友们一起，在成都先后创办了《公论日报》、《国民公报》等进步报刊，宣传国民革命和三民主义。1913年，康心如以《公论日报》京沪特派记者的身份，由成都到上海，将上海、北京等地的革命讯息及时传送到四川。当时，康心孚正在北京大学教书，在哥哥的支持下，康心如又在上海创办了《雅言》杂志，以学术刊物的面貌出现，不断发表抨击袁世凯复辟倒退的重头文章。同时，他还兼任了四川浚川银行上海分行经理的职务，实际上成为他在金融界的最初的操练。康心如发现自己对新闻和金融具有同样的兴趣，也自信在这两方面都有才能。

袁世凯倒台后，康心如来到北京，与好友张季鸾一起创办了《中华新报》。由于宣传革命，抨击北洋军阀政权，报纸被封禁，康心如和张季鸾竟被北洋军阀逮捕，关了将近一年。

在监狱中，康心如仔细回顾了十几年来的经历，认识到凭自己过去那样的奋斗，还不足以改变中国的命运。那么，究竟应该怎么办呢，他在迷茫中一时找不到出路。这时，他的大哥又不幸病逝，一家人的生活重担压到他的肩上。康心如苦苦挣扎，家里的经济状况还是越来越差，最后不得不靠上当铺当衣物过日子。康心如不得不

开始寻找谋生的手段。

康心如并不缺少赚钱发财的能力，他缺少的是机会。严格地说，过去他一心投身社会革命，根本没有注意过这种机会。现在，他不能不关注这种机会了。

机会很快就来了。1921年，康心如的四川同乡、重庆大盐商邓芝如来到北京，并且住进了康心如的家中。邓芝如的父亲和康心如的父亲是结拜兄弟，两家的交往很深。邓芝如虽然是个土老财，但在社会风气的影响下，也想在北京寻找一个同外国人合资办银行的机会。康心如这时也接受了“实业救国”的思想，所以热心地为邓芝如帮忙。当然，他也希望能在未来的银行中，为自己谋取一个小职位，解决全家人的生活困难。

康心如原来有过银行工作的经验，对从事金融业也有兴趣。在寻找外资合作的过程中，他对中国的金融业也做了深入的调查研究，料定金融业在未来的经济发展中会有大发展，而中外合资的银行就更加有利可图。在康心如的积极努力之下，邓芝如与上海美丰银行的代表谈妥了在重庆设立分行的意向。不久，美丰银行总经理、美国人雷文来到北京，与邓芝如、康心如等正式签订了合资合同。在谈判中，康心如充分显示了自己的学识、教养。眼光和才能，不但取得了邓芝如的完全信任，而且也获得了雷文的赏识。双方一致认为，四川美丰银行要想搞好，就不能缺少康心如这样一员干将。因此，美方和中方都邀请康心如担任这家新建银行的协理。但是康心如却婉言谢绝了。

因为，按照规定，银行的上层领导人，必须由银行的股东担任。可是康心如家境贫困，连饭都吃不好，哪里有钱来投资入股当股东呢？

雷文舍不得放弃康心如。他仔细权衡着未来银行的领导人选问题。总经理自然是由他来担任，可他的事务太多，主要精力肯定无法放在这里；经理由他经营上的伙伴赫尔德担任，也可定下来；而预定的两位协理邓芝如和康心如，邓芝如虽然富甲一方，但只是个旧式商人，未必合适，要想搞好中美双方的合作，他能指望的看来只有一个康心如。

邓芝如同样也在盘算。他知道自己没有办“洋务”的能力，同时，他已经看到康心如与洋人打交道的能力。可以说，如果不是康心如，就不会有这个银行，也就不会有他邓芝如的协理位置；同样，今后如果没有康心如，他只怕也难保住这个职位。他比雷文更离不开康心如。

实际上，美丰银行四川分行还没有成立，康心如就已经使自己站到了主角的位置上，成了不可缺少的人物。

最后，邓芝如毅然决定，借给康心如 1.2 万银元作股本，使康心如取得股东的资格，名正言顺地担任协理的职务。

康心如非常感动。因为，这样一大笔借款，不但使他从此可以养活一家人，更重要的是使他得以进入金融界。他今后的一切发展，都将在这个基础上开始。1922 年 4 月 2 日，四川美丰银行在重庆热热闹闹地开业了。

康心如是一个精明的人，还在银行筹建之初，他就已将自己的四弟康心远及朋友林少谷、贺友梅派到上海美丰银行见习业务。后来，也是他亲自从北京到上海，为新银行招聘人才，并将他们带到重庆。他既然当上了协理，就绝不能仅仅为了捞点小钱过日子，而应当将它作为通向未来宏伟抱负的阶梯，就此干出一番轰轰烈烈的大事业来。

不料，四川美丰银行出师不利，由于缺乏经验，业务上没有打开局面，第一年甚至亏损了几千元。更严重的是，中美双方的职员从一开始就争斗不休。美方经理赫尔德咄咄逼人，根本看不起中国同事，而邓芝如和旧式钱庄出身、不通新式银行业务的业务主任陈达湾的业务外行和思想保守，又给了赫尔德骄横跋扈的借口。尽管康心如竭力在中间调解，双方的矛盾还是越来越尖锐。脾气火爆的邓芝如几乎每天都要在办公室里拍桌子，打板凳，大骂美国佬，说他再也不能忍受洋人的歧视和侮辱，并且要康心如也站出来与洋人作斗争。他认为是他借给康心如 1.2 万元股本，康心如才当上这个协理的，所以康心如理所当然地应该同他站在一起打击美国佬。

康心如却让邓芝如大失所望。他始终坚持在中间充当调解人，有时甚至站在美国人一边反对邓芝如。他从来不像邓芝如那样意气用事，而是冷静地从银行的生存利益出发来考虑问题。比如邓芝如为了扩展自己的势力，推荐了一大批旧商人、旧官吏要进银行当职员，这些人连会计业务都弄不通，所以赫尔德坚决反对录用他们。康心如在这一点上就支持赫尔德。结果，邓芝如认定康心如忘恩负义，连康心如也成了他攻击的对象。

面对银行的困境和矛盾，康心如坚持请总经理雷文前来研究挽救措施。1923 年春天，雷文来到重庆。他才一下船，康心如就前去拜访，冷静地向他分析银行亏损的原因：开业时的庆祝活动浪费太大；美方人员的薪金和开支过高，造成流动资金严重不足；美方经理不了解中国的实际情况，生搬硬套美国的经营方式，影响了业务的正常开展……为了摆脱目前的困境，康心如提出了两个建议：一是采取中西结合的经营方式，以适应中国

的国情和商界的习惯；二是实行裁员减薪，以缓解银行内部的矛盾。

雷文认真地听取了康心如意见。他立刻意识到，这两条建议，尤其是裁员减薪一条，非常重要，也非常明智。人员减少了，人与人之间的摩擦争斗自然也就少；降低美方人员的薪金，不但可以减少开支，更重要的是可以减少中方人员的不满，缓解双方的矛盾。在领导层调整方面，雷文毅然采纳了康心如的建议，决定在两个中方协理中裁去一个。结果当然是裁去不通业务的邓芝如。为了安抚邓芝如，雷文任命邓芝如担任顾问。邓芝如当然明白这实际上夺去了他的实权，他无法对抗雷文，便把仇恨都集中到康心如身上，到处大骂康心如是“奸诈小人”。同时，雷文又决定，邓芝如的心腹陈达璋可以继续担任营业主任，但必须无条件地服从康心如的指挥。

接着，雷文又调整了美方经理，他物色了一个叫鄂更斯的美国人前来重庆，并且一再叮嘱他上任后要“一切听从康协理的安排”。这实际上就是把四川美丰银行的大权，交到了康心如的手上。

然而，邓芝如不甘心自己的失败，更不甘心康心如在洋人的扶持下掌握银行大权，于是便不顾一切地在银行内外发动了一场“倒康”运动。他大量印发各种传单，对康心如进行诽谤和攻击，并且把银行内部人事变动的内幕，也都宣扬出来，使不少人对康心如产生误解，以为他“崇洋媚外”，又不讲朋友交情。当然也有人看出邓芝如太无能，认为他搞洋务根本就是一个误会，当然要吃苦头。

不管外面怎样议论纷纷，康心如却始终保持着过人

的冷静，不仅不向邓芝如反击，而且都不作任何解释。时间一长，人们听厌了邓芝如的谩骂，反而觉得康心如待人宽容，并不是邓芝如所说的那种见利忘义的人。更重要的是，康心如掌握银行大权的事实，决不会因为邓芝如的攻击有所改变，所以人们愈来愈对邓芝如冷淡。邓芝如也逐渐意识到这一点，于是他使出了最后的一招杀手锏：他宣布退出四川美丰银行，不但要银行退还他的股份，而且逼康心如立刻退还借他的 1.2 万元股金。他料定康心如肯定拿不出这么多钱来还他。

邓芝如的所作所为，使康心如更清醒地认识到，对邓芝如这样的人，是不能迁就的，美丰银行要发展，就一定要搬掉这块绊脚石。但是，从哪里弄钱来还债呢？他想来想去，只有一条路可走，就是将成都老家祖上遗留的产业卖掉。照中国人的旧观念，这样做是要被人骂作“败家子”的。但他明白，只有卖掉祖产，还掉借款，才可能守住手中不易得来的权力，也才能发展自己的事业。他认为这样做是值得的。于是，他很快地办好了变卖田产的手续，钱一到就还清了欠邓芝如的债。

邓芝如拿到钱的时候，才发现自己是彻底失败了。他自己把自己永远赶出了美丰银行。

新上任的经理鄂更斯，对康心如十分信任，言听计从，两人配合得非常默契。康心如充分利用合资银行的种种有利条件，按照中国的国情，努力扩展银行业务，很快扭转了银行的亏损局面，当年就获得纯利润 1.1 万元。1924 年，银行存款比上年翻了一倍，利润也达到 7 万元，股东们开始分到股息和红利，也真正认识到康心如的经营本领。

白手起家的康心如，凭着过人的能力，在重庆金融

界赢得了最初的声望。康心如没有满足。一旦脚跟站稳，他所想到的便是事业的更大发展。而当时合资银行的一个最大优势，就是有权力自己发行钞票兑换券，也就是说，银行自己印发的兑换券，可以当钞票在市场上流通，而使用者凭银行印发的兑换券，随时可以到银行兑换成银元或钞票。尽管如此，康心如也没有贸然行事，他首先着手调查社会和市场行情以及商业界的心理，研究其它银行发行钞票兑换券的成败得失，分析自己的优势和弱点，预测未来的市场效应。在对每一步都有了确切的把握之后，他才制定出切实可行的方案，使银行发行美丰兑换券的工作万无一失。

美丰兑换券发行后，康心如采取了一系列行之有效的宣传措施，大做广告。他甚至编造了一个富有戏剧性的故事，说有一次重庆的白理洋行失火，火势铺天盖地，结果把洋行所有的财产都烧完了，连保险箱里的几千元美丰银行兑换券也烤成灰，幸好残余的部分，还能勉强认得出兑换券号码，美丰银行还是将这些美丰兑换券兑现了！"美丰兑换券烧成灰也能兑现！"这种说法一下在重庆以至四川传开了。人们都相信美丰兑换券的信用可靠，所以美丰兑换券的发行量越来越大，最高曾经达到150万元！

就在美丰银行蓬勃发展的时候，又一个意外情况发生了。与康心如亲密合作的美方经理鄂更斯，因故辞职离开了美丰银行。继任的美方经理经寿岩，虽然出生在北京，要算个"中国通"了，可是他却是个花花公子，除了在养狗方面是专家外，其它一无所长，对专业化极强的金融业和银行业务，就更是一窍不通，而且又不想学习，整天只顾与他心爱的狗儿作伴厮混。

康心如很快就对他感到失望。他对外国伦养狗始终抱着蔑视态度，认为养狗是养不出教养、养不出出息、更养不出百万富翁的！

可是，那个邓芝如的心腹陈达璋，不久就嗅出了新任美方经理的味道，认为这正是打击康心如，为邓芝如报仇、让自己出人头地的好机会！于是他毫不犹豫地投其所好，对经寿岩百般献媚，为了他的养狗需要到处奔波。结果，经寿岩和陈达璋的关系越来越亲密，与康心如的关系自然也就越来越疏远了。

陈达璋抓住这个机会，拉拢银行中的一些人，组成了一个排挤康心如的小集团。经寿岩也就撇开康心如，把银行中的大小事务，全都交给陈达璋去办理。尽管美丰银行的业务状况这时一天比一天差，他们却好像没有看见一样。

康心如十分气愤，对他苦心经营的美丰银行眼看就要毁在这几个无能小人手中，非常痛惜。但是，他采取了冷眼旁观、等待变化的态度。不久，他就以去北京探亲为借口，向经寿岩请假3个月。经寿岩很高兴地批准了。

康心如在北京探望亲友，可连一天都没有忘记金融事业，没有忘记过美丰银行。他感到自己不能再满足于协理这个为他人做嫁衣的位置。他应该在发展美丰银行的同时，发展个人的财力，并买下美丰银行更多的股权，从而彻底摆脱被人控制的状况，成为美丰银行真正的主人！

此时，四川美丰银行已经面临危机。经寿岩倒不乏聪明，一看情况不妙，便向总经理雷文提出辞职的要求。康心如人虽不在重庆，但有亲信立刻把这个重要信息报

告了他。康心如自然不会放过这个机会，他当即写了一封长信给雷文，一方面揭露经寿岩、陈达璋的胡作非为，以及银行面临的危机；另一方面则明智地提出了自己挽救危机的有效措施。

雷文又一次毫无保留地站在了康心如一边，全盘接受了康心如的改革方案。花花公子经寿岩带着他的洋狗灰溜溜地离开了重庆，而他带不走的陈达璋，也被免去了营业主任的职务。雷文小心翼翼地挑选了一个叫海翼德的人来担任美方经理。康心如重新掌握了美丰银行的大权，而银行内部已经没有人敢同他唱对台戏了。他不久就使银行的业务情况恢复到兴盛时期的水平。

1926年，北伐战争开始了。革命的目标，是推翻军阀统治、驱逐帝国主义，收回外国租界。四川人民反帝反封建的呼声也越来越高。8月29日，英国太古公司的轮船在四川云阳长江中公然撞沉3只中国木船，数十名中国乘客落水身亡。当地的中国军队和老百姓怒不可遏，扣留了英国太古公司在万县的轮船。9月5日，穷凶极恶的英帝国主义竟派出军舰，重炮轰击万县，造成死伤近千人；烧毁民房、商店近千家；史称“万县惨案”。

惨案发生后，四川各界人士纷纷集会抗议、游行示威，全国各地工人罢工声援。反帝运动进入了一个新的高潮。各帝国主义国家开始将在中国的侨民撤回国去。1927年2月，四川境内的外国侨民也陆续撤回。美丰银行的美方职员自然也要撤离了。一直和康心如配合默契的海翼德，匆忙找到康心如，向他转达雷文的意见，要求在美方人员撤离前，将银行的所有现金、帐册、文件等全部封存进库房，然后把钥匙交美方人员带走，等他们以后有机会回来时再收拾残局。

康心如认为美方这种要求是蛮横无理的。因为，美丰银行是中外合资的，怎么能在美国一方撤离时，就完全封闭呢？这就是对中国人的不尊重！而且，这样做必然要给中国股东和储户造成损失。康心如明确表示，雷文的要求是无法接受的。

康心如冷静地思考对策，提出了唯一能挽救美丰银行的办法，就是拿出巨额现金把美方的股权全部收买下来。他看透了，美国佬对于他们是否还有机会回到中国是毫无把握的，他们一定会接受这样的办法。果然，海翼德和雷文想也没有想就同意按康心如的建议办。

下面的问题，就是要在美国人离开重庆的最后期限之前筹集现金了。因为时间只剩下短短的几天，这确实是个大难题。康心如左思右想，只能依靠当时重庆势力最大的军阀刘湘了。他当即找到美丰银行的股东周见三，请他利用和刘湘的同学关系，去请刘湘出面帮助筹集这一笔巨款。周见三连夜赶去，向刘湘陈述保住美丰银行对于稳定四川金融局势、稳定社会民心的作用，取得刘湘的支持。结果，由当地原商会会长曾禹钦出面，邀集刘湘的部下和当地大商人，组成一个“美丰新财团”，火速凑齐了这笔巨款，在美国人撤出重庆之前，办好股权转让手续。

海翼德离开重庆的最后期限是3月30日，而由于筹集现金的困难，股权转让手续也直到这一天才得以办理。事关巨额现金，手续是缜密而又繁杂的。眼看就到了例行晚上关闭城门的时间，如果城门一关，海翼德就无法出城上船了。康心如急忙同刘湘联系。刘湘破例下令当晚推迟关闭城门，保证海翼德可以出城上船。灯火通明的美丰银行里，中美双方代表在一份份文件上签名盖章，

一直到黎明时分，才将全部手续办完。

美丰银行四川分行的历史结束了。从此它成为一家纯粹属于中国人的银行。

饮料大王伍德鲁夫

在当今世界 206 个国家和地区，可口可乐的广告铺天盖地，随处可见，而它的独特风味，又深深吸引着全世界的广大消费者，平均每天销售量达 10 亿瓶（罐）以上。1992 年，可口可乐的年销售额高达 560 亿美元，占世界软饮料市场的 45%，而在 100 多年前，可口可乐问世后的头一年，日平均销售量只有 9 杯。从 9 杯发展到现在的 10 亿瓶以上，这无异于一个天方夜谭般的神话！但是，你也许不知道，这巨大的成功竟源于一次偶尔的失误，这神奇的软饮料当初不过是一种配错了的治头疼药水。而创造这一奇迹的头号功臣，当数罗伯特·伍德鲁夫，他被美国人誉为“可口可乐之父”。

19 世纪 80 年代，在美国佐治亚州亚特兰大市有一家药店。老板约翰·庞巴顿是个业余药剂师，闲来总好摆弄实验用的玻璃器皿和各种药水，希望能发明一点新药剂。头疼病是当叫人们常犯的一种疾病，他便着力于头疼药水的研究。他发现古柯树叶和可拉树果具有提神兴奋的作用，印第安人和西非人长期以来就把它用作醒脑的药物，心想为什么不能把它们配制成一种健脑补脑的治头疼药水呢？经过多次试验，这种用古柯叶、可拉果、蔗糖、食用油和香精等配成的健脑药水炼制出来了。他用“古柯”和“可拉”这两个词的谐音，为这种浅棕

色的液体取名"可口可乐"。作为一种新型治头疼药水，可口可乐受到患者的欢迎，但它毕竟是一种药剂，销售量是微乎其微的。

1886年5月的一天，一个头疼病人来到药店，要求给他一杯可口可乐药水服用。店员稀释这种药水时，一时疏忽，错把苏打水当成冷开水掺了进去。那位患者不明就里，举杯就喝，只觉浑身畅快，连声喊道：“你今天的可口可乐药水真是太棒了，味道简直妙极了！”庞巴顿闻声从里屋出来，呷了一口杯中所剩药水，也觉得味道与往常不同，确实妙不可言。他问清事情的经过后，便决定将错就错，以新配方配制可口可乐。那顾客意犹未尽地又痛饮了一杯。在他的宣扬下，很多顾客接二连三地跑来要求品尝这种特殊风味的药水，有的干脆就把它当做日常饮料来饮用。一个店员工作中心不在焉的一次失误，竟带来了奇迹，可口可乐就此发迹，从一种药剂魔术般地变为人见人爱的饮料。

精明的庞巴顿以其丰富的药理知识和潜心钻研的精神，很快定下可口可乐的14种原料，并将配方密封在亚特兰大市银行的保险柜里，成为秘不示人的专利。他还请自己店中的会计、出色的书画家鲁宾逊设计商标。鲁宾逊精心琢磨，绘制成精美别致的商标"CocaCola"。100多年来，可口可乐历经风风雨雨，鲁宾逊设计的商标一直沿用至今，在世界各地随处可见，成了可口可乐的传统徽记。

可口可乐在它的发明人庞巴顿手中小有发展，到1887年，销售量增加40多倍，从当初日销量9杯增至370杯，年销售量从25加仑增至1049加仑。但是，庞巴顿虽有新创意，却不善推销。他给产品起了个好听的

名字，注册了个醒目的商标，申请了专利，配方只有他一个人知道；也花费几十美元作广告，写上“健脑智能”、“青春永驻”等宣传词语。由于他对当时美国的饮料市场并不了解，他所创制的可口可乐，究竟是药水还是清凉饮料，品质含混不清，而且就日常饮用来说，它的药味儿太浓，不受一般人欢迎。因此，庞巴顿仅仅经营了一年就濒临困境，加上身患重病，不久，便在一文不名中郁郁死去。

在庞巴顿临去世之前，亚特兰大的药剂师阿萨·康德勒以 283 美元的微小代价买下了可口可乐配方专利和制造销售权，成为可口可乐的第二个主人。康德勒不仅是个药剂师，而且是个善于推销、经营有方的商人。他仔细分析了可口可乐销路不畅的原因。首先，康德勒与助手经过反复尝试，在可口可乐的配料上加以改进，他把糖浆巧妙地溶进可口可乐的液体，改变了它的味道和颜色，使它更适合于世人的口味。其次，康德勒把庞巴顿所忽视的商品性质，加以明确。他提出：“可口可乐不是药剂，而是百分之百的滋补健身的清凉饮料，而且是迎合大众口味、连女性和小孩都可以饮用的饮料。”以此为基础，他拟定了宣传广告的基调是“清凉爽口的饮料”。从那时一直到现在，“可口可乐，可口芳香，妙趣横生，提神清爽”的广告一直被沿用着。

在经营方式上，康德勒继承并发展了庞巴顿的只批发可口可乐原液而决不出卖配方及生产权的方式。凡欲经销可口可乐的企业必须向公司申请，获得“许可证”之后才能购买到原液。这样就防止了经销商之间无益的竞争，而把全部精力放在促进可口可乐在当地的销售上。此外，康德勒还改变产品的包装，设计出美观大方的细

腰身玻璃瓶。这种别具一格的瓶子，让人一看就知道是可口可乐，拿在手里感觉舒适，而且不易被仿造。

康德勒的努力没有白费。可口可乐以新的面貌刚一推出，便迅速在亚特兰大畅销。此时又恰逢美国兴起“禁酒运动”，可口可乐被誉为“圣洁的水”，而备受人们的青睐。不久，可口可乐在整个佐治亚州盛行起来。到了1902年，可口可乐的销售量骤增至36万加仑，在世界许多地区都成了最热门的美国货。康德勒也因此成了百万富翁。

1917年，康德勒退休。可口可乐在随后的两年几度易手，由于经营不善，销量日趋减少，陷入了严重的财政危机。就在这时候，罗伯特·伍德鲁夫的父亲却敏锐地觉察到可口可乐的潜在市场。于是，他在1919年不惜花费2500万美元，高价收购了可口可乐汽水厂以及可口可乐专利权，创建了可口可乐公司。

由于老伍德鲁夫年事已高，便召回已在怀特汽车公司任副总裁的儿子——35岁的小伍德鲁夫。1923年，罗伯特·伍德鲁夫当上了可口可乐公司的第二任董事长兼总经理。在他的苦心经营下，公司转危为安并迅速崛起。

伍德鲁夫1890年出生于美国佐治亚州的哥伦布市，年轻时受过军事教育。20岁那年大学未毕业，便弃学经商，后以推销卡车而出名。他入主可口可乐公司后，常对人说这样一句口头禅：“我不过是个推销员。”他确实是个天才的推销员，在他掌管公司大权的60多年中，可口可乐被推销到全世界，夺得“世界软饮料之王”的桂冠。

雄心勃勃的伍德鲁夫刚一走马上任，就响亮地提出这样的口号：“要让全世界的人都喝可口可乐！”他在公司增设了“国际市场开发部”，试图把可口可乐推向世界。