سال ۱۹۲۶، فورد ۴۰ ساعت در ۵ روز کار هفتگی را به همراه تعطیلات پایان هفته تعیین کرد و با اعطای یک روز مرخصی، اوقات فراغت را فراهم نمود. برخلاف او سرسختانه مخالف تشکل‌های صنفی کارگران بود.

به جهت جلوگیری از چنین فعالیت هایی از هری بت خواست تا یک بوکسور قدیمی را به عنوان سرپرست بخش خدمات استخدام نماید. بت سیاست‌های گوناگون ارعاب را برای سرکوب هرگونه تشکیلات صنفی به کار گرفت. مشهورترین رویداد در سال ۱۹۳۷، یک مراقبهٔ خونین میان افراد امنیتی شرکت و یکی از این تشکل‌ها بود که به نام نبرد پل هوائی" معروف است. او در دیترویت آخرین فردی بود که اتحادیه کارگری سازندگان ماشین[1] را به رسمیت شناخت و طی قراردادی در سال ۱۹۴۱ با آنها به توافقاتی دست یافت.

«دیربورن اینده پیندنت»

در ۱۹۱۹، هنری فورد انتشار روزنامه دیربورن اینديپندنت را آغاز نمود که تا مدت ۸ سال انتشار آن ادامه یافت که البته امروز به عنوان نشریه ضدیهودی بی اعتبار شناخته شده است. انجمن آمریکایی تاریخ یهود، عقیده مطرح شده در آن را ضد مهاجر، ضد کارگر و ضد یهود قلمداد می‌نماید و همین امر نیز منجر به توقف در انتشار این روزنامه شد.

هنری فورد و نازیسم

فورد نیز مانند بسیاری افراد موفق و صاحب قدرت در حوزهٔ کسب و کار گرایشاتی به امور سیاسی داشت. در سال ۱۹۱۵، سفری به اروپا جایی که جنگ جهانی اول شدت می‌یافت، ترتیب داد. هدف او و همراهانش در این سفر ملاقات با سران کشورهای دیگر در جنگ - و البته مستقل از حمایت یا تأیید دولت ایالات متحده امریکا - به منظور دست یابی به صلح بود. در فاصلهٔ جنگ‌های جهانی، فورد از رژیم هیتلر پشتیبانی کرد. (حمایت وی هنگامی که کشورش در جنگ دوم جهانی وارد شد کاهش یافت.) شواهدی دال بر کمکهای مالی وی به هیتلر وجود دارد. مساعدت‌های مالی فورد به نازیسم قابل انکار نیست، چراکه کمپانی فورد در تدارک تدریجی تجهیزات در ارتش آلمان برای جنگ دوم جهانی فعال بود.

علایق فورد

او علاقهٔ فراوانی به جمع آوری اجناسی برای موزهٔ شخصی اش داشت که عمدتاً نمایانگر فن آوری عملی بودند. این موزه در سال ۱۹۳۹ افتتاح شد و تاکنون نیز هرچند تغییراتی در آن داده شده همچنان مفتوح است.

بنیاد خیریه فورد

فورد به همراه پسرش بنیاد خیریه اش را در ۱۹۳۶ به صورت یک تشکیلات خیریه محلی برای کمک‌های انسان دوستانه بنیان گزاری نمود. این بنیاد ظرف ۱۴ سال چنان توسعه یافت که در حوزه ملی و بین المللی فعالیت خود را گسترش داد. امروز این خیریه فارغ از مشارکت کمپانی یا حتی خانواده فورد همچنان به کار خود مشغول است.

پایان

فورد پس از سپردن اداره کمپانی به ادسل در سال ۱۹۳۸ دچار سکته شد ولی پس از مرگ فرزندش به کار بازگشت و هنگامی که بیمار اش شدت گرفت در ۱۹۴۵ امور را کاملاً به نوه‌اش سپرد و مجدداً بازنشسته شد. او در ۱۹۴۷ در اثر خونریزی مغزی در سن ۸۳ سالگی درگذشت.

1- assembly
2- fordism
3- Dear born
4-Dry Dock co.
5- Westing house
6-Edison Illuminating
7- Quadricycle
8- Alexander winton
9- Henry M.Leland
10- Barney Old field
11- Harry Benett
12- Battle of the overpass
13- United Auto Workers Union (UAW)
14- Dearborn Independent

فورد آمریکا

تان لام (قهرمان ملی کارآفرینی سال ۲۰۰۲)

هنگامیکه در سال ۱۹۷۹- تان پس از شکست در جنگهای ویتنام، ۱۶۰ نفر دیگر از ویتنام به یک کمپ مهاجرین در مالزی گریخت در آنجا اصلاً حتی محلی برای نشستن و تقریباً هیچ غذایی برای خوردن وجود نداشت.

اما هم اکنون در سن ۴۳ سالگی وی به حرفه فروش موفق انواع ساندویچ‌های مدل ویتنامی، غذاهای تهیه شده از خمیر و رشته فرنگی و مصمم‌طور عمده فروش غذاهای پخته و ساندویچ خانمری به خطوط هواپیمایی، غذاریان ها، هتل ها، سوپرمارکتها و رستوران‌ها در سراسر هاوایی تبدیل شده است. به عقیده صاحب نظران او بهترین نان فرانسوی در هونولولو را تهیه می‌کند.

با مهارت‌های کارآفرینانه، روش‌های خاص کسب وکار، توفیقات چشمگیر و حمایت خیرخواهانه از کارمندان، داستان نان بی تردید شایان توجه می‌باشد. داستان مردی موفق که ازسوی سازمان مشاغل کوچک ایالات متحده" به عنوان قهرمان ملی کسب و کار کوچک سال ۲۰۰۲ به رسمیت شناخته شد. زمانی که از کمپ مهاجرین مالزیایی وارد امریکا شد، تنها توشه اش اندکی پول و اطلاعات ناچیزی از زبان انگلیسی بود. با مساعدت سازمان صلیب سرخ در سان هوزه" متشرشد و تا کار مستقل خود را آغاز نمود به یکسری مشاغل کم درآمد پرداخت.

اولین ایده او برای کار، تور تفریحی یک‌شبه‌شب‌ها را به رنو" بود. اولین یک‌شب اقامت در هتل و ساندویچ و چیپس که خودش تهیه نموده بود از هر نفر ۲۷ دلار دریافت می‌کرد. چندی بعد که کارش رونق گرفت دیگروقت کافی برای تهیه ساندویچ نداشت، در عوض آنها را از فروشگاه "Ba-Le" ساندویچ، که متعلق به یک مهاجر ویتنامی دیگر به نام لو" بود، خریداری کرد. البته با شدت گرفتن رقابت در این گونه تورهای مسافری، او تصمیم گرفت دنبال فرصت شغلی دیگری بگردد. این موضوع را با لو در میان گذاشت که او هم به دلیل اشتغال مشتریان ترغیب شده بود تا فروشگاه دومی را افتتاح کند. او مایل بود تا دوستش نان شریک وی باشد و به اتفاق هم به هاوایی سفر کردند. در مدت کوتاهی پس از ورود، آنها با یک پیشرفت غیرمنتظره مواجه شدند که مسئلهٔ عملکرد سریع بود. تصمیمی که سرنوشت شغلی آنها را تعیین می‌نمود.

آن دو به توافقی شفاهی با صاحب یک فروشگاه گوشت در محله چینی‌ها واقع در مرکز شهر هونولولو برای اجاره مغازه به - مبلغ ۱۰,۰۰۰ دلار رسیدند اما هفته بعد که برای امضای قرارداد رفتند صاحب مغازه قیمت را به ۴۰,۰۰۰ دلار بالا برده بود. او شرایط جدید را نپسندید و در عوض تمایل به خرید یک رستوران ویتنامی در وسط شهر به قیمت ۳۵,۰۰۰ دلار داشت. نان نسبت به رستوران و محلیت آن خوش بین نبود. چراکه متوجه شده بود ویتنامی‌هایی که به هاوایی مسافرت می‌کنند غالباً به قسمت چینی‌ها کشیده می‌شوند. حداقل در ابتدای کار نان بر این باور بود که بهتر است ویتنامی امریکایی‌ها را به عنوان مشتری هدف قرار دهد. پس علی رغم اظهارش بهار شرکاء همان فروشگاه را اجاره کردند.

نخستین Ba-Le ساندویچ در دسامبر ۱۹۸۴ افتتاح شد. به روی کار فروشگاه با چنان استقبال روبه رو شد که تهیه کنندگان نان، از عهده تأمین میزان نان تازه موردنیاز آن برنمی‌آمدند. عملاً بعد، نان تولید و فروش نان خودش را نیز به دست گرفت. در ۱۹۸۶ نان خرید دومین فروشگاه وسیام و را همزمان صورت داد. این جا بود که فهمید اگر خواستار توسعه عملیات بخت باشد به تجهیزات بهتر و پیشرفته‌تر نیاز دارد. خصوصاً وجود یک فریزر ارزش ۱۷,۰۰۰ دلار که توان تولید ۵۰۰ قرص نان در ساعت را داشت شدیداً ضروری می‌نمود. پس از اینکه از دو بانک برای وام جواب رد شنید، توانست یک وام ۸۰,۰۰۰ دلاری از سازمان مشاغل کوچک دریافت کند. در ۱۹۸۶ نان اقامت امریکا را به دست آورد و مالک منحصر به فرد Ba-Le شد.

طبق قوانین سازمان مشاغل کوچک بازپرداخت وام طی ۷ سال الزامی بود. اما او برای کسب اعتبار بیشتر ساعتهای متمادی کارکرد و موفق شد ظرف دو سال بازپرداخت را تکمیل نماید.

در ۱۹۸۷، یک مجله در هاوایی نوشت: بهترین نان فرانسوی در محله چینی توسط یک ویتنامی پخته می‌شود. راه نان به سوی بازارهای جدید باز شده بود. به طور متوسط بین سال‌های ۱۹۸۱ و ۱۹۹۱ سالی یک فروشگاه تازه افتتاح شد. جالب اینکه در هزارهٔ سوم علی رغم افتضاح ضعیف هاوایی این

فروشگاه‌ها توفیق پیدا کردند.

در این میان، عملیات نانوایی نان نیز گسترش یافت. همین سال، نان از نانوایی و دفتر اصلی به یک کارگاه ۱۰۰ هزار مترمربعی نقل مکان کرد و پخت نان را با دقت بسیار به کیفیت محصولات و اگر بی وقفه برای جلب رضایت مندی مشتریان توسعه داد. در ۱۹۹۹، در کارش بهترین بود. درآمدش به ۱۱/۵ برابر سال قبل افزایش یافته بود. مشتریان دائم نان شامل هتل‌های زنجیره‌ای هیلتون و شراتون و همینطور خطوط هوایی عظیم کانتیننتال، خطوط هواپیمایی ژاپن، ناسا، امریکن یونایتد، خطوط هواپیمایی چین و هواپیمایی نیوزیلند بود. در اواخر دهه ۱۹۹۰، اتسب و کارش زمانی که قرارداد تولید خمیر تازه پیتزا را برای یک پیتزای معروف امضاء کرد حقیقتاً اوج گرفت. هم اکنون او هر ماه حدود ۲۰ تن خمیر به این پیتزا فروشی زنجیره‌ای ارائه می‌دهد.

فقط بین سال‌های ۱۹۹۸ و ۲۰۰۰، درآمد ناخالص Ba-Le از ۲ میلیون دلار به ۴ میلیون دلار صعود کرد. در سال ۲۰۰۱ درآمد آن بالغ بر ۵ میلیون دلار بود. از زمان افتتاح اولین فروشگاه با ۴ کارمند در سال ۱۹۸۴، او امروز از ۲۲ فروشگاه عرضه محصولات برخوردار است که هرکدام بسته به موقعیت مکانی بین ۲ تا ۱۰ کارمند دارند. در دفتر مرکزی و کارخانه پخت نان ۷۰ کارمند فعالیت می‌کنند. طی سه سال گذشته او ۱۵ نفر به کارمندان اضافه کرده است.

از ویژگی‌های بارز نان تقسیم خیرخواهانه موفقیت هایش با دیگران است. او هم اینک تنها صاحب یکی از ۲۲ فروشگاه خود می‌باشد، او با دادن شانس مالکیت و اداره کسب و کار از کارمندان وظیفه‌شناس قدردانی می‌کند.

کلاً نان زمانی برای مشارکت در امور اجتماعی یافته است. خدمات و محصولات خود را به معابد، کلیساها و مجامع مختلف اهدا می‌نماید و از اعانه دهندگان دائمی صلیب سرخ جهانی به شمار می‌رود. او برای کارمندانش زمینه هرنوع پیشرفتی را فراهم می‌نماید، پایه دستمزدآن را از حداقل بالاتر درنظر می‌گیرد، وام‌های بدون بهره می‌دهد و تأکید فراوانی بر آموزش کارمندان می‌نماید و حتی ساعات کاری متغییری برای کارمندانش مقرر می‌کند تا امکان حضور در انواع کلاس‌ها را پیدا کنند. درآینده‌ای نزدیک، نان فروشگاههای ساندویچ و نانوایی خود را در ژاپن و چین بسط خواهد داد. دو کافه رستوران ویتنامی جدید نیز در توکیو و ناگویا" راه‌اندازی شده‌اند. نان پسران خود را نیز برای تصدی امور پس از پایان مدرسه آماده می‌سازد.

در هاوایی، برنامه هایی برای همکاری با USDA" نیز طراحی می‌نماید تا امکان تهیه گوشت و سایر غذاهای آماده که پیش از این عرضه نشده را بوجود آورد. نان نمونه یک کارآفرین هوشیار است که پیوسته در جستجوی فرصت هایی برای رشد است.

1- Honolulu
2- SBA:Small Business Administration
3- San Jose شهری در ایالت کالیفرنیا
4- Reno شهر غربی نزدیک مرز کالیفرنیا
5- Ba-Le در زبان ویتنامی به پاریس اطلاق می‌شود
6-Le V.O.
7- Nagoya
8- USDA:United states Department of Agriculture