

الحب والمال وصناعة الشوكولاتة

هناك شخصية أخرى هامة في تاريخ صناعة الشوكولاتة هي دانيال بيتر، الذي قد يكون اختراع الشوكولاتة بالحليب في عام ١٨٧٥. وبدئ ذي بدء، لم تكن له أية علاقة بصناعة الحلويات، فقد كان والده جزائرياً في مودون بكانتون فو"Vaud" وبدأ هو كمتدرب في تجارة البقالة ثم في مصنع للشموع في مدينة فيشه. وفي الواقع كان الحب هو الذي وضعه على طريق صناعة الشوكولاتة إذ أنه تزوج في عام ١٨٦٣ من كبرى بنات صانع الشوكولاتة فرانسوا لويس كاييه. وبعد ذلك بوقت قصير أكمل دورة تدريب عملي في مصنع للشوكولاتة في مدينة ليون، ومن ثم استخدم اسم والد زوجته لإنشاء شركة بيتر كاييه وشركاؤه.

خلال السنوات القليلة الأولى، واجهت الشركة بعض الصعوبات، لكن بيتر، بعد عدّة تجارب على الشوكولاتة بالحليب، نجح في العام ١٨٧٥ في صنع أول شراب شوكولاتة بالحليب على شكل مسحوق. ثم استغرق الأمر ١٣ سنة قبل أن ينجح في صنع ألواح الشوكولاتة الصلبة التي كان يسمّيها تحت علامة "غالا بيتر". وعندما أطلق المنتج في السوق البريطانية تحت اسم "شوكولاتة بيتر الأصلية بالحليب"، استطاع أخيراً أن يحقق نجاحاً باهراً. وانتهى به المطاف في عام ١٩١١ الى دمج شركته مع شركة والد زوجته. أدركت شركة نستله أن هذه الشركة المندمجة من شأنها أن تسهّل لها دخول سوق سريعة النمو، فاشترت في البداية ٣٩ في المئة من الشركة قبل أن تستحوذ عليها كلياً في عام ١٩٢٩. كانت شركة بيتر كاييه أول من فتح الأبواب أمام نستله لغزو سوق صناعة الشوكولاتة، وهو قطاع يدرّ عليها اليوم إيرادات قيمتها ١١,٢٦ مليار دولار امريكي في أكثر من ٦ بلداً حول العالم. (الصفحة ٢٠)

ثنائي غريب الأطوار ينقذ صناعة الساعات السويسرية

كانت هذه الفترة هي التي بدأ نيكولا هايك فيها بزرع بذور ثروته الهائلة (من خلال تأسيس ما بات يُعرف لاحقاً بشركة سواتش). فقد أجرى هايك محادثات مع SBC و UBS، المصرفان الرائدان في مجموعة الدائنين عارضاً عليهم شراء حصصهم من الأسهم، كما قارب شتيهان شميدهايني الذي كان قد عمل معه كمستشار في مجالات أخرى في امبراطوريته الصناعية. كان شميدهايني ابن ماكس شميدهايني، أحد كبار الصناعيين السويسريين البارزين، وورث لاستثمارات كبيرة في شركات مثل هولسيم وإترنيت وبراون بوفيري (التي أصبحت جزءاً من شركة ABB)، وبنك UBS.

وكان يُعرف بأفكاره الخلاقة، لكنه حظي أيضاً باحترام الدائرة الداخلية الضيقة لمؤسسة الحكم السويسري، وهذا خليط من المزايا نادراً ما يتوفر في شخص واحد. كان شميدهايني مهندساً موهوباً أكثر منه مديراً عاماً، وكان يفضّل أن يسمح للآخرين بأداء العمل واستقطاب الأضواء والشهرة لأنفسهم. وفي المقابل كان هايك - الذي يعيش الوقوف تحت الأضواء - وشميدهايني ثنائياً غريباً لكنه متجانس كلياً. في البداية، كان شميدهايني معارضاً لفكرة الاستثمار في صناعة الساعات السويسرية، فبحكم كونه عضواً في مجلس إدارة يو بي أس كان كل ما شهدته في البنك خلال العقد الماضي عبارة عن عمليات شطب ديون مستمرة ومتزايدة لهذه الصناعة. ولكنه رغم ذلك كان مؤمناً بحايك، وفي الوقت ذاته، شعر أن من واجبه المساهمة في انقاذ أحد أهم القطاعات الصناعية في سويسرا. وبالتالي وافق على محاكاة هايك باستثمار ٢٠ مليون فرنك سويسري ومساعدته على تشكيل نقابة أو إئتلاف لرفع المبلغ الى ١٢٠ مليون فرنك سويسري إضافي.

لكنّ إيجاد مستثمرين في صناعة كان يبدو أنها قد عفى عليها الزمن، وفي مؤسسة تخسر الأموال بكميات هائلة ويديرها رجل لبناني ليست له أية خبرة في إدارة شركات صناعة الساعات، كانت مهمة صعبة حتى على رجل مثل شميدهايني. ورغم ذلك تمكّن الثنائي من إيجاد بعض الأشخاص الذين وهبهم ثقتهم مثل فرانس فاسمر الذي كوّن ثروته في قطاع الاسمنت. لكن ذلك لم يكن كافياً لإرضاء المصارف، فكان على هايك وشميدهايني أن يرفعا حصصهما من ٢٠ مليون الى ٤٠ مليون فرنك سويسري. كانت خطة هايك الموقّعة ترمي إلى السيطرة، بالاشتراك مع شميدهايني، على ٥١ في المئة من شركة وات "WAT" هولدينغ التي امتلكت بدورها حصة الأغلبية في شركة إس إم إتش "SMH". وافق شميدهايني على التخلّي عن القرارات المتعلقة بعمليات التشغيل والمسؤولية لحايك. ومنذ ذلك الحين بات هايك يسيطر فعلياً على الشركة مع أن حصته لا تزيد عن ١٣ في المئة من أسهمها، وكان له مطلق الحرية لكي يتفنن ويُدع. (الصفحة ٧٤)

قطاع تجارة الأدوية بقي ميداناً للعمالقة

احتاج قطاع صناعة الأدوية والمواد الكيماوية إلى قرنين من الزمن لكي ينمو من نشاط ثانوي متفرّع عن صناعة الغزل والنسيج إلى مجموعة من الشركات التي وضعت المعايير القياسية لواحدة من أهم الصناعات في العالم. وفي عام ٢٠٠٩ كانت الشركات السويسرية العشر الأولى في قطاع الكيماويات والصيدلة تشغّل أكثر من ٣١٠ ألف شخص في جميع أنحاء العالم، وتصدّر منتجات بلغت قيمتها ١٥٠ مليار فرنك سويسري.

كما يقوم مقرّ اثنين من أصل أكبر خمس شركات عالمية، وهما نوفارتيس وروش في سويسرا، أما الشركات الثلاث الأخرى فهي شركة بفايزر في الولايات المتحدة، وسانوفي أفينتييس في فرنسا، وغلاكسو سميث كلاين في المملكة المتحدة. وحسب دراسة قامت بها مؤسسة جاي بي مرغان، فإن ثلاثة من الأدوية التسعة التي كان من المُحتمل أن تكون الأكثر نجاحاً بحلول عام ٢٠١٤ هي من إنتاج شركة روش وواحد منها من شركة نوفارتيس. وعلاوة على ذلك فإن شركتي نوفارتيس وروش تتصدّران قائمة الشركات التي حققت أعلى نسب مبيعات للأدوية التي تمّ طرحها في الأسواق منذ عام ٢٠٠٥، ويأتي ذلك في وقت أصبحت فيه عملية البحث والتطوير في مجال الأدوية أكثر تكلفة وأكثر تعقيداً، كما أنها تخضع لإجراءات تنظيم أكثر صرامة. ونظراً لذلك، يمكن الإستنتاج ان شركتي روش ونوفارتيس قادرتان على تحويل الإكتشافات الجديدة إلى منتجات قابلة للتسويق في وقت وجيز مقارنة بغيرها من الشركات.

ولعل واحدة من مزايا تفوّق سويسرا في هذه الصناعة تكمن في التقارب القائم بين الشركات الناشئة والشركات الكبيرة المتعددة الجنسيات والجامعات الرائدة، إضافة إلى مجموعة من مؤسسات البحوث الطبية في علم الأحياء التي تخلق مناخاً مناسباً وتقدم امكانات كبيرة لتأسيس المزيد من الشركات. غير أن عملاقي هذه الصناعة أي نوفارتيس وروش يبقيان القوة الدافعة لهذا القطاع ويحتفظان بزمام قيادته. (الصفحة ٣١٠)

المستقبل: ربما يكون في أياد اجنبية

لا شكّ بأن هناك صلة ترابط استثنائية بين سويسرا وقطاعي تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. فعلى سبيل المثال، إنّ أكثر من ٨٠ في المئة من السويسريين لديهم اتّصال بواسطة الانترنت، وهذه نسبة لا يتمّ تجاوزها إلا في عدد قليل من البلدان. كما أن اعتماد تكنولوجيا المعلومات في قطاع الأعمال السويسري قد بلغ درجة عالية المستوى بشكل استثنائي، وهناك حالياً حوالي ١٣,٥٠٠ شركة تنشط في مجال تكنولوجيا المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات. ولذلك فليس من محض الصدفة أنّ الشركات العالمية الرائدة في هذا المجال تجد سويسرا مكاناً جذاباً لأداء العديد من الوظائف (انظر الفصل ١٤).

كما أن شركات عالمية كبرى من أمثال إي باي، وغوغل، ومايكروسوفت، وآي بي أم، وأورانج، وتي سيستيمز، وسيمنز، وديل، وإي دي أس، وياهو، ورويتز، وهيوليت باكارد قد استثمرت مبالغ كبيرة من المال لإنشاء مقراتها الأوروبية ومراكز مبيعاتها وخدمات زبائنها أو مراكز بحوثها في سويسرا، وذلك لأسباب ليس أقلها انها تستطيع بذلك استقطاب موظفين على درجة عالية من التأهيل والحفاظ عليهم. وعلى سبيل المثال، تقع أكبر منشأة بحوث تابعة لشركة غوغل خارج حدود الولايات المتحدة في مدينة زوريخ تحديداً، في حين أن شركة وهيوليت باكارد باشرت، منذ عام ١٩٥٩، بإدارة منظمة التسويق الأوروبية التابعة لها في مدينة جنيف.

وفي ذلك الوقت كانت هذه أول قاعدة تابعة للشركة تُقام خارج الولايات المتحدة. وقد تكون هذه الدوافع بالتحديد، كما كانت غالباً في تاريخ سويسرا، هي التي ستقود الموجة القادمة من الشركات المعلوماتية في سويسرا. (الصفحة ٣٨٣)

