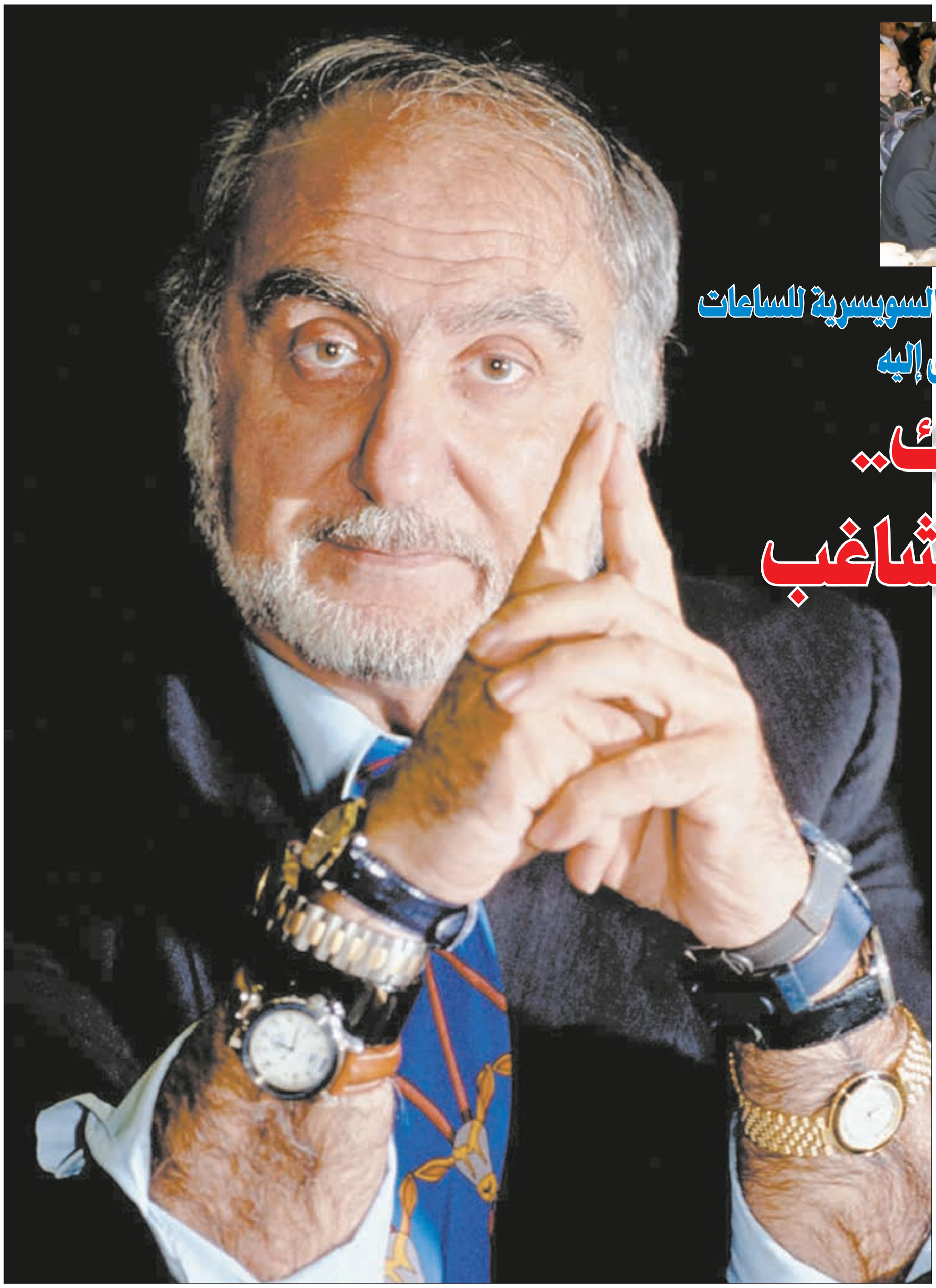
إعداد: محمد ناصر

وجوه هذه الصفحة
شخصيات عربية تخطت بنجاحاتها وإنجازاتها حدود الوطن العربي لتصل الى العالم، فكانت صفحة «عرب على مستوى العالم».

سواتش ومشاهير العالم

اطلق عام 1983 ساعة سواتش الناجحة والرخيصة الثمن التي واجه بها الغزو الياباني للسوق، كما دمج شـركتي «أسواغ» و«اس اس اي اتش» بشركة واحدة تحت سيطرته، بحلول عام 98 تحولت شركة السويسرية للميكروالكترونيات والساعات «ام اس اتش» الى مجموعة سـواتش التي تمتلك عددا من اشهر الماركات العالمية ابرزها اوميغا ولونجين ورادو وبلانبان وغلاسـهوته اوريجينال. ووقع اختيار ماركات السـاعات التابعة لسواتش على المشاهير العالميين كجورج كلوني ونيكول كيدمان وسندي كراوفورد وبيرس بروسنان ومايكل شوماخر كسفراء لساعات اوميغا ومايكل اوين لساعات تيسو واشواريا راي لساعات لونجين. ونال حايك على إنجازاته شهادتي دكتوراه فخريتين من جامعة نيوشاتل (سويسرا) وجامعة بولونيا (إيطاليا).



مؤسس مجموعة سواتش السويسرية للساعات يرفض زيارة لبنان ولا يشتاق إليه

نيكولا حايك.. المنقذ المشاغب

ملك صناعة الساعات في سويسرا ومنقذها والرائد القدير الذي فعل ما عجز عنه أبناؤها حيث أخرجها من نخبويتها وأتاحها للأغلبية وأنقذ عالم الساعات السويسرية العريقة من الإفلاس فأسس مجموعة «سواتش» لتضم أرقى الماركات العالمية.

يفتخر بأنه سويسري حتى النخاع، ورغم ان أصوله لبنانية الا ان أكثر ما يستفزه سؤاله عن لبنان حيث يعتبره ليس بلده بل ويتجاهل أصله اللبناني ويجاهر علنا بالقول: «لا أشتاق الى لبنان الذي غادرته شابا صغيرا».

رفض زيارة لبنان

عرض عليه الرئيس السويسـري مرافقته الى وطنه الأم لبنان في احـدى المرات فرفض رفضا قاطعا، ثم تلقى دعوة من الجامعة الأميركية في بيروت بعد ترشيحه لدكتوراه فخرية الا انه لم يلب الدعـوة ورفضها أيضا مبررا الأمر بأن الجميع سـيحتفي به وان الدعوات ستنهال عليه من كل حدب وصوب وهو الأمر الذي لا يميل اليه مطلقا لكرهه للمظاهر والمجاملات التي يتجنبها قدر الامكان.

عندما سأله احد الاعلاميين عن جذوره العربية اللبنانية انتفض قائلا: لا أعرف اذا كان المسيحيون اللبنانيون الذين يتحدثون اللهجة اللبنانية نسـتطيع اعتبارهم عربا؟! فحاول في بداية طريقه ترك الالتبـاس عند الناس الذين خلطوا بين عائلـة «حايك» اللبنانية، وعائلـة «هايك» الألمانية حيث تكتب حايك بالأجنبية بحرف الـ H التي تصبح «هـ».

أعتبر ان ما يربطه بلبنان هو انه يتناول يوميا في الصباح زيتا وزعترا ولبنة زيت فقط، وذلك اثناء سؤال المذيع اللبناني ريكاردو كرم عما يربطه بلبنان.

الساعات والصواريخ

يتجنب التحدث بالعربية ويعتبر انه لم يتعلم هذه اللغة لا قراءة ولا كتابة الا انه يدافع عن كل ما هو عربي في المحافل العالمية، ويدلل علـى صدقية الأمر بحادثة جرت معـه وهي انه قبل دخول جورج بوش العراق واعلان سويسـرا الحياد، كانت احدى شركاته توفر لأميركا نوعا من الكوارتز يستعمل في صنع الساعات الالكترونية، وكانت هي تستعمله في صناعة الأسلحة الذكية «صواريخ سمارت» يمكـن ان تصيب الهدف بدقة عالية، لكن ما ان سـمع بالخبر حتى سـارع الى توقيف اي تعاون مع الشـركة الأميركية، عندها أقامت واشنطن الدنيا وأقعدتها، فقد اتصلوا بسفير سويسرا هناك، لكنه رد عليها بأن سويسرا ليسـت هي المسؤولة بل نيكولا حايك لأنه لا يحب الحروب.

بعد هذه الحادثة حاول سيناتور من ولاية كاليفورنيا ان يصدر قانونا اطلق عليه اسـم «قانون حايك» ينص على منع استيراد أي أسلحة أو أجزاء أسلحة من دول الخارج، طبعا الحكومة الأميركية كانـت ضد هذا القانون، لأنه كانت تربطها علاقات قوية بشـركات فرنسـية وألمانية كبيرة، المهم انه اسـتمر متشبثا بموقفه ورفض رفضا قاطعا ببيعهم اي جزئية.

وفسـخ العقد معهم مع انه كان يقدر بالملايين، لكن ما حققه من ربح معنوي لا يقدر بثمن عندما قابل النجم جورج كلوني في احدى المناسبات قال له: «أحسنت يا نيكولا، لقد كان موقفك صحيحا».

الخيول العربية

يرفض القول انه يعمل بل يستمتع من 8 الى 14 ساعة عمل في اليوم ولا يتقيد بنظام معين، عاشق للحياة، يهوى ممارسة الرياضة والاستماع للموسيقى وتربية الخيول العربية.

يعتز بمحبة الشـعب السويسري له، ليس فقط كونه انقذ صناعة الساعات السويسرية بل كونه رجلا يحفز الآخرين على الخلق والابداع ويشجع المؤسسات على الاستثمار في صناعة الساعات لتحقيق الربح لهم، ويشعر بأنه نجم بين احبائه، ويعتبر ان من يخافه لا يتعدون الـ 27 شخصا وهم: فئة كسولة ليس لديها الصبر او القدرة على تأسيس معاملهم الخاصة بإنتاج مكونات الحركة لصناعة ساعاتهم، لكنهم في المقابل مسـتعدون لصناعة ساعات بأسمائهم وشراء كل هذه المكونات مني.

هـذه الفئة بنظره تتكـون من دخلاء على المهنة، فئـة تعتقد انها تستطيع دخول وامتهان صناعة الساعات في سويسرا وتحقيق الربح بسـهولة، انهم لا يحبون المنتج نفسـه، لان دافعهم الوحيد هو الربح السريع، وبالتالي فإنه لا يعطيهم هذه المكونات والقطع لاعتقاده بوجوب صناعتها بانفسهم.

مجموعة سواتش

الجانب التجاري اساسـي عنده واي خطوة يقـدم عليها يجب ان تستوفي كامل الشروط فهو يرى ان مجموعة سواتش صاحبة حظوة كبيرة في الولايات المتحدة وآسـيا، وصاحبة مبيعات جيدة في الهند والشرق الاوسط وكذلك في الصين التي تبرعت مجموعة لها بـ 8 ملايين دولار اثناء تعرضها لاحد الزلازل.

يؤمن بالمثل القائل ان النجاح يمكن ان يختفي مثل الضجيج اوالدخان، فلم يغيره النجاح ورغم كل انجازاته برأيه النجاح والفشـل يمكن ان يكونا على موعد مع أي شخص في اي لحظة.

لا تسعده صحبة رؤساء العالم بقدر ما تسعده صحبة الناس الذين يعمل معهم بشـكل يومي، ويعتقد بأن الفشـل مؤقت واحيانا يكون الشرارة التي تشغل اموراً ايجابية عديدة.

اخطاء وعثرات

لا تخلو سـيرته من اخطاء وعثرات مرت في حياته ويعتبر ان اكبر خطـأ قام به هو عندما تسـرع في التعامل مع شـركة مرسـيدس بنز للسيارات بعد انسحاب فولكس واجن من مشروع «سواتشموبيل» الذي كان ينوي من خلاله صنع سـيارة بمقاييس بيئية حيث كان يعرف في قرارة نفسه ان شـركة مرسيدس لن تتمكن من صنع سيارة تجمع بين ما تعودوا عليه من جودة عالية وبأسعار متيسرة للعامة ومغرية، كما ان توقيت طرح سـيارة تراعي متطلبات البيئة لم يكن مناسبا بالنسبة لهم. ويعترف بأنه تسـرع في هذه الحالة وكان عليه ان يتحلى بالصبر الى ان يجد شريكا مناسبا. عرف بالمنقذ في سويسرا وبالطفل المشاغب للصناعة السويسرية حيث دخل حقل صناعة الساعات بعدما طلب عدد من المصرفيين السويسريين منه الاشراف على تصفية شركتي «اسواغ» و«اس اس اي اتش» الكبيرتين لصناعة السـاعات اللتين واجهتا مرحلة صعبة نتيجة هجمة الصانعين اليابانيين في عقد السبعينيات نتيجة ما يسـمى بثورة الكوارتز، ويقول عن تلك المرحلة: كانت صناعة الساعات السويسـرية قد بدأت تتراجع بشكل كبير في بداية الثمانينيات بسبب دخول اليابان مجال صناعة ساعات الكوارتز الالكترونية، التي اغرقوا بها الاسواق تحت شعار «ساعاتنا اكثر دقة من الساعات السويسرية» وكان هذا حقيقة لان الحركة الالكترونية توفر دقة اكبر من الحركة الميكانيكية، وبالتالي حقق الشعار نجاحا كبيرا في العالم كله وهز الصناعة السويسرية التـي لم تعرف كيف تواجه هـذا التحدي، مما ادى الى اغلاق الكثير من المعامل وبيع بعض الماركات، وتعرض مئات العاملين فيها للبطالة. ويتابع في لقاء أجرته معه مجلة «الرجل» قائلا: بعدها تعاونت مع رجلي اعمال كانا مثلي متحمسـين لهذه الصناعة، وخضنا تجربة مهمة بأن صنعنا ثلاث ساعات كتبنا على الاولى «صنعت في سويسرا» وطرحناها بسعر 107 دولارات اميركيـة، وكتبنا على الثانية «صنعت في اليابان» وكانت بسعر 100 دولار، اما الثالثة فكتبنا عليها «صنعت في هونغ كونغ» وكانت بسعر 93 دولارا. وبعد فترة راجعنا مبيعات كل الاسواق العالمية، وكانت النتيجة ان التي صنعت في سويسرا حققت في ايطاليا نسبة 99,9٪من المبيعات، وفي أوروبا نسـبة 85٪، وفـي بريطانيا 72٪، وفي نيويورك 63٪،ولم تحقق التي كتـب عليها انها صنعت في اليابان نتيجة مماثلة سوى في اليابان، وهذا اكد لنا ان الصناعة السويسرية هي المرغوبة في العالم، نظرا لجودتها، ومن هنا ولدت فكرة سـاعات «سواتش» لإيقاف الزحف الياباني. في البداية لم يتم تقبل الامر بسهولة حيث أحجم الجميع عن بيعها كونها ماركة غير معروفة كما انها لم تبد انيقة وجذابة مقارنة بالساعات الكلاسيكية، وتلقى انتقادات عديدة ابرزها القول له «بهذا تنوي انقاذ صناعة الساعات السويسرية؟!»، ليبدأ بعدها استراتيجية مختلفة، وتسويقا ذكيا اوصلاه ليكون رجل الساعات الابرز في العالم.

رحلة الحياة

يتحدر حايك الذي ولد عام 1928 من منطقة الكورة شمال لبنان حيث كان ابوه طبيب اسـنان ويعتبر ان عائلته كانت من الطبقة المرفهة.

وفي عام 1949 بدأ مسيرته المهنية متدربا في شركة لإعادة التأمين في زيوريخ السويسرية، وفي العام نفسه تزوج من ابنة صاحب شركة تصنع مكابح للقطارات، بعد فترة قليلة، اصيب والد زوجتـه ادوارد ميزيغر بجلطة دماغية، فطلبت العائلة من حايـك إدارة المصنع، فحقق نجاحا لا بأس به في إدارة مصنع قديم، لكنه تخلى عن المنصب عندما شـفي والد زوجته مـن الجلطة في عام 1957. وفي عـام 1963 وبعد ان اختبر قدرته في إعادة هيكلة شـركات قديمة، اسـس حايك شـركة حايك للصناعـة ومقرها زيوريخ وظـف فيها 250 شـخصا من كبار الخبراء والمستشارين في جميع القطاعات مثل صناعـة الحديد والسـيارات والسـاعات الـى انظمة الاتصالات وقطاع التكنولوجيـا والتقنيات الحديثة وبدأت شركته الشـابة في تسلم مشاريع لدراسـة جدواها وتضع خريطة التخطيط الاسـتراتيجي لها، كما تقدم استشـارات التسويق وإعادة الهيكلة والتنظيم الإداري والمالي. وخلال 20 عاما، ذاع صيت حايـك في العالم مع لائحة زبائن من الوزن الثقيل مثل فولكس واجن، يو اس ستيل، سيمنز، اي اف جي تيليفنكن، البنك الدولي، نسـتله، الفا روميو، وبي ام دبليو، وسـاعد مقر الشركة على تسويقها في دول اخرى، اذ تعتبر سويسـرا دولة عالمية وفي البلد نفسه نجح حايك في تنفيذ مشاريع عدة مع القطاعين العام والخاص، فأنجز مثلا هيكلة للإذاعة والتلفزيون السويسـريين، وسـكك الحديد وجامعة بازل، ومشروع البرلمان للجامعات الفيدرالية للتكنولوجيا.