



Người dựng nên đế chế đồ ăn nhanh

HÙNG MẠNH NHẤT THẾ GIỚI Ở TUỔI 52

Chỉ trong hai chục năm cuối đời, Raymond Kroc đã làm nên một kỳ tích huyền thoại. Một mình ông đã gây dựng nên tập đoàn ăn nhanh nổi tiếng và lớn nhất thế giới McDonald's.

Raymond Kroc tên đầy đủ là Raymond Albert Kroc là một doanh nhân người Mỹ. Ông chính là người đã xây dựng nên McDonald's - một trong những thương hiệu đắt giá nhất của ngành công nghiệp ăn uống trên thế giới. McDonald's hiện đang có mặt tại 121 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới với hệ thống hơn 31 nghìn cửa hàng.

Ray Kroc sinh ra ở Oak Park, Illinois, Mỹ vào ngày 5/10/1902 trong một khu vườn sỏi ở Los Angeles, là con cả trong một gia đình 3 anh em. Khác với em trai, Ray không thích học mà hay bày trò, thường đặt ra

nhiều “dự án” và lên kế hoạch chi tiết để thực hiện. Năm 1916, ông thậm chí đã khai gian tuổi của mình để có thể đăng ký tham gia Thế chiến thứ nhất. Ray gia nhập Hội Chữ Thập Đỏ Mỹ và được gửi đến Connecticut để huấn luyện. Từng muốn sang Pháp chiến đấu nhưng chiến tranh kết thúc trước khi ông kịp đi.

Năm 1919, Ray Kroc tiếp tục đam mê bán hàng và thử bán đủ thứ, từ bất động sản tại Fort Lauderdale cho đến phụ kiện của nữ giới và đồ trang trí. Để kiếm thêm thu nhập, chàng trai 17 tuổi còn chơi piano ở một câu lạc bộ đêm và làm DJ ở một đài phát thanh địa phương. Có thời gian, cậu

còn làm ở thị trường chứng khoán New York, lo việc đọc băng ghi giá và dịch các biểu tượng. Cuối cùng, ở tuổi 21, Ray tìm được công việc ổn định đầu tiên - nhân viên bán hàng tại công ty cốc giấy Lily Tulip.

Khoảng thời gian sau đó, một khách hàng của Kroc đã phát minh ra máy pha sữa lắc đa chức năng, Kroc ngay lập tức đã thôi việc đồng thời thế chấp hết mọi tài sản của mình để khởi nghiệp với công việc bán máy pha sữa lắc này cho tới 52 tuổi.

Những tưởng Raymond Kroc sẽ nghỉ hưu và cuộc đời ông sẽ chẳng có gì thay đổi cả thì đến một ngày cuối năm 1954, Raymond Kroc đến một cửa hàng ăn nhanh nhỏ do hai anh em nhà Richard và Maurice McDonald làm chủ tại San Bernadino thuộc bang California, miền Tây nước Mỹ. Tại đây, Raymond Kroc đã ăn thử một chiếc bánh Hamburger và ông thấy rất ngon, đơn giản, tiện lợi và giá cả hợp lý. Một ý tưởng bất ngờ nhưng vĩ đại đã lóe lên trong đầu Raymond Kroc sau khi trở về nhà là phải cùng với anh em nhà McDonald hợp tác để mở nhiều cửa hàng phân phối loại bánh này.

Ông chia sẻ tầm nhìn của mình với anh em nhà McDonald (Mà sau này ông kể lại trong buổi nói chuyện với sinh viên Trường Đại học Havard): *“Các anh đang ngồi trên một đồng vàng. Hãy phát triển và mở rộng mô hình nhà hàng của các anh ngay lập tức!”*. Tuy nhiên anh em nhà McDonald chần chừ: *“Chúng tôi cũng muốn vậy. Nhưng ai giúp chúng tôi?”*. Ray Kroc nhanh chóng đáp lời: *“Tôi sẽ đảm đương công việc này!”*.

Thời điểm đó, 2 anh em Richard và Maurice McDonald (nhà sáng lập McDon-

ald's) đã mở được 8 cửa hàng và bán được 20 đơn nhượng quyền. Ray Kroc đã dành thời gian nghiên cứu kỹ lưỡng khách hàng, thực đơn, mô hình kinh doanh của McDonald's và quyết định đề nghị 2 anh em họ ký kết trao quyền, bán độc quyền phương pháp cho ông.

Rất nhanh sau đó, Raymond Kroc đã hoàn thành xong một bản kế hoạch chi tiết, vạch ra phương án phát triển cả một hệ thống cửa hàng ăn nhanh trên cơ sở cửa hàng của hai anh em McDonald. Ray Kroc muốn xây dựng một hệ thống nhà hàng được biết đến bởi sự đồng nhất trong chất lượng và sự đồng bộ ở khâu chuẩn bị. Ông muốn các món burger, và thức uống có vị giống hệt nhau cho dù nó được phục vụ tại nhà hàng ở Alaska hay Alabama.

“Làm kinh doanh cho mình, chứ không một mình”. Để đạt được mục tiêu này, ông chọn một con đường rất độc đáo: thuyết phục các đối tác nhượng quyền và cả các nhà cung ứng hiểu được tầm nhìn chiến lược của mình, không chỉ làm việc cho McDonald's, nhưng mà là cho chính bản thân mình, cùng với McDonald's. Ông đưa ra câu khẩu hiệu: “Làm kinh doanh cho mình, chứ không một mình”. Triết lý đơn giản của ông dựa trên nguyên lý kiêng ba chân: chân thứ nhất là tập đoàn McDonald's, chân thứ hai là đối tác nhượng quyền và chân thứ ba là nhà cung ứng tạo đà cho việc phát triển vững bền cho McDonald's toàn cầu.

Ngày 2/3/1955, nhà hàng ăn nhanh McDonald's đầu tiên do Ray Kroc mở được khai trương ở De Plaines, Illinois. Ông vận động người nhà, họ hàng và bạn bè thân thiết, mỗi người làm chủ một cửa hàng để đồng loạt cho ra đời những nhà hàng McDonald's lớn nhỏ khác nhau nhưng y hệt nhau về cách thức tổ chức, sản phẩm, hình thức, màu sắc biển hiệu.

Đến năm 1960, đã có hơn 200 điểm bán hàng của McDonald trên khắp nước Mỹ. Năm 1961, trên 100 triệu chiếc hamburger đã được bán. Việc

làm ăn khá thuận lợi nhưng một vấn đề lại nảy sinh khi Ray liên tục bất đồng với anh em nhà McDonald khi muốn thay đổi công thức ban đầu. Quá mệt mỏi, Ray đã có một quyết định táo bạo năm 1961 ông mua lại McDonald's với giá 2,7 triệu USD để có thể một mình kiểm soát tất cả mọi thứ.

Đến năm 1965, ông khai trương hơn 700 nhà hàng ở 44 tiểu bang. Tháng 4 năm đó, McDonald's trở thành công ty thức ăn nhanh đầu tiên được niêm yết trên sàn chứng khoán, phát hành với giá 22 USD/cổ phiếu và lên 49 USD chỉ trong vòng vài tuần. Ray trở thành triệu phú ở tuổi 63. Đến cuối thập niên, trên toàn thế giới có gần 1.500 nhà hàng McDonald's.

Vào những năm 1970, McDonald's là công ty cung cấp thực phẩm lớn nhất ở Mỹ. Khi ông qua đời ngày 14/1/1984, trung bình cứ 17 giờ một nhà hàng McDonald's mới lại mọc lên. 10 tháng sau đó, McDonald's bán chiếc hamburger thứ 50 tỷ của mình.

Dù quá trình kinh doanh gặp phải rất nhiều khó khăn, thậm chí có lúc phải đối mặt với phá sản, nhưng Kroc vẫn luôn rất thành thật đối diện. Ngay cả khi bị đối tác lừa gạt và chịu tổn thất lớn, ông không chọn cách đáp trả hay dùng cách tương tự để kiếm tiền bồi thường từ nơi khác mà kiên quyết sử dụng các phương tiện hợp pháp, vay một khoản tiền lớn để giải quyết khủng hoảng. Nhìn vào thành quả phát triển của McDonald's theo thời gian, sự mất mát này không có gì đáng nói, nhưng nếu lúc ấy ông vì lợi ích nhất thời mà chà đạp lên hai chữ “đạo đức”, ông có thể mất nhiều hơn lợi, thậm chí có thể phá hủy công ty.

Có thể nói, Ray Kroc đã làm thay đổi hoàn toàn bộ mặt ngành công nghiệp đồ ăn uống của Mỹ bằng việc sản xuất hamburger, các đồ rán kiểu Pháp và các chế phẩm từ sữa. Ông đã khiến McDonald trở thành thương hiệu hàng hóa có một không hai cho đồ ăn nhanh nước Mỹ./.

Anh Thúy (Tổng hợp)



Các món ăn và logo chữ M vàng nổi tiếng khắp thế giới