

أن يضع في المقدمة قضايا مثل تأكيد الجودة، كان النشاط الأساسي والرئيسي للشركة هو مصنع لتصنيع الأغذية، غير أنه في نفس الوقت تقريبا الذي أصبح المدير التنفيذي رئيساً تنفيذياً، حصلت الشركة على ترخيص لتصنيع وبيع منتجات المرطبات، وكانت فرصة مثالية لتقديم أسلوب تشغيل جديد، وقد حافظت العائلة على الشركة الرئيسية، غير أنها أبلغت بأن الفرع الجديد سينفذ أسلوب إدارة يقوم على أساس الشفافية التامة ما بين العائلة ولقد جاء الحصول على امتياز وكالة المرطبات في لحظة سانحة، عديدة في السوق، ونتيجة لسلطة الدولة، فقد كانت الشركة تعمل بأسلوب يقوده العرض بدون استجابة للسوق، وفي نفس الوقت، كان حجم العائلة أخذ في الكبر، المريح، وقد درس الرئيس التنفيذي شبكات التوزيع وأعاد تنشيطها، وأدخل برامج تدريب للعاملين، وكانت تلك الخطوات اللازمة للحصول على رأس مال لتمويل توسع الشركة. وفي العام الأول، كان نظام العمليات الجديد صعب التنفيذ، غير أن الشركة القت زيادة في المبيعات قدرها 50% نتيجة لتحسن الأداء، وتدخل المساهمون جميعاً بصورة مباشرة في القرارات الرئيسية، على الأقل، مما أدى في النهاية إلى نجاح الشركة الحالي. د. أهمية التقرير السنوي في التواصل مع المساهمين: منذ 2003، في نشر تقرير سنوي مما يسمح بالتواصل الواضح والفعال ما بين المساهمين، والعاملين، والمستثمرين، ولعائلة. ولم يعد المساهمون الذين من العائلة في الغالب بحاجة للاستفسار عن الأرباح والخسائر أو ما تقوم الشركة به، فقد نشر كل شيء في التقرير السنوي، تحمل رئيس كل إدارة المسؤولية عن إدارته أو إدارتها في التقرير السنوي، وقد تضمن أقساماً عن التسويق وولتمويل والبيئة. وكتب الرئيس التنفيذي ملخصاً تنفيذياً لكافة الأقسام، وفي بداية كل عام قام الرئيس التنفيذي إعداد رؤيته للعام التالي. لكيفية رؤيته أسلوب التشغيل في الشركة في العام القادم على المستويات الاستراتيجية والتنظيمية والتشغيلية، وكذلك بالنسبة للمبيعات وألأسهم والاتجاه الاستراتيجي، لتوقعات العام السابق في مقابل النتائج الواقعية. ويعد الأداء المالي والعمليات الراسخة من العوامل الرئيسية لجذب الاستثمار، غير أنه يلزم التواصل بشأن المعلومات الخاصة بالشركة بأسلوب واضح وشفاف يساعد الناس على تقدير وتقييم ما لدى الشركة، وفي ذلك الوقت،