

Nhà kỹ nghệ - doanh nhân Trương Văn Bền: Bậc thầy kinh doanh với thương hiệu xà bông Cô Ba

16:22 09/09/2020

Vào những năm đầu thế kỷ XX, trong hoàn cảnh khó khăn của một xứ thuộc địa, thì sự xuất hiện của nhà kỹ nghệ người Việt Trương Văn Bền với cơ ngơi khá lớn là hãng sản xuất xà bông Trương Văn Bền - có thể xem là một huyền thoại đầy tự hào của người Việt.



Nhà kỹ nghệ - doanh nhân Trương Văn Bền

Kế nghiệp buôn bán của cha

Ông Trương Văn Bền (1883 – 1956), sinh ra tại Chợ Lớn (Sài Gòn). Do gia đình khá giả và có học thức, ông được hưởng nền giáo dục Hán học pha trộn với giáo dục Pháp phổ biến thời bấy giờ.

Từ năm 1896, ông bắt đầu học ở các trường Pháp Ecole Municipale de Cholon, Collège de My Tho, Lycée Chasseloup-Laubat. Năm 1889, chính quyền thuộc địa

Pháp tổ chức lần đầu tiên kỳ thi cao đẳng tiểu học (Brevet élémentaire), ông Trương Văn Bền ghi tên, thi đậu và được bổ nhiệm làm Ký lục.

Năm 1901, ông Trương Văn Bền thôi làm việc nhà nước, trở lại với nghề buôn bán của cha. Lúc đầu, ông bán đậu phộng, đậu xanh, đường... trong một cửa tiệm nhỏ, tọa lạc ở số 40 rue du Cambodge, Chợ Lớn. Công việc làm ăn dần mở rộng, ông mua các loại hàng sỉ từ các thương gia người Hoa, rồi bán lại cho các tiệm bán lẻ ở Chợ Lớn.

Năm 1905, ông Trương Văn Bền mở xưởng sản xuất và tinh luyện dầu ở Thủ Đức. Ông dùng máy ép bằng hơi làm ở Mỹ, mua từ Pháp. Một năm sau, ông mở một nhà máy xay gạo ở Chợ Lớn và một ở Rạch Các. Ông cũng có một khách sạn và một tiệm mỹ phẩm ở Chợ Lớn. Dầu vậy, các cơ sở này không thành công bằng cơ sở sản xuất dầu của ông ở Thủ Đức.

Năm 1914, ông lập đồn điền cao su cỡ nhỏ ở Thủ Đức.

Năm 1918, ông mở thêm một cơ sở sản xuất dầu ở Chợ Lớn. Xưởng này sản xuất đủ loại dầu từ dầu nấu ăn, dầu salat đến dầu dừa, dầu castor, dầu cao su và các loại dầu dùng trong kỹ nghệ.

Trong ký sự “Một tháng ở Nam Kỳ” viết năm 1918, nhà báo Phạm Quỳnh có nhắc đến Trương Văn Bền:

"Ông Trương Văn Bền là một nhà công nghiệp to ở Chợ Lớn, năm trước cũng có ra xem hội chợ ở Hà Nội, đem xe hơi ra đón các phái viên Bắc Kỳ về xem nhà máy dầu và nhà máy gạo của ông Chợ Lớn.

Xem qua cái công cuộc ông gây dựng lên, đã to tát như thế mà chúng tôi thấy hứng khởi trong lòng, mong mỗi cho đồng bào ta ngày một nhiều người như ông, ngõ hầu chiếm được phần to trong trường kinh tế nước nhà và thoát ly được cái ách người Tàu về đường công nghệ thương nghiệp"...



Lập hãng ép dầu và làm xà bông

Năm 1927, ông Trương Văn Bền tiếp tục mở rộng lãnh địa kinh doanh khi lập công ty khai khẩn ruộng ở Đồng Tháp Mười, trên diện tích 18.000 ha với 3.000 tá điền.

Thời điểm này, mặt hàng xà bông trong nước hầu như bỏ ngỏ khi loại xà bông xấu do các lò nấu nhỏ ở Chợ Lớn có chất lượng quá kém, không cạnh tranh nổi với loại xà bông được nhập từ Pháp, do các hãng ở cảng Marseille cung cấp (người Việt thường gọi đó là “xà bông Mạc Xây”).

Nhận thấy đây sẽ là cơ hội kinh doanh lớn, năm 1931, ông Trương Văn Bền quyết định lập hãng ép dầu và làm xà bông với tên chính thức “Công ty Trương Văn Bền và các con”. Từ những nguyên liệu có sẵn như mủ thông ở đồn điền, cơ sở xay lúa gạo ở vùng Đồng Tháp Mười..., cùng với sự tìm tòi khám phá, ứng dụng những kỹ thuật mới trong sản xuất xà bông, ông đã tiết kiệm được rất nhiều số vốn đầu tư phải bỏ ra.

Sản phẩm tung ra thị trường, với chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế, lại giá rẻ, sản phẩm xà bông của ông Trương Văn Bền đã đánh bại được xà bông nhập cảng và thu tóm được thị trường toàn Đông Dương, xuất sang cả Hương Cảng, qua châu Phi và Tân Đảo (Thái Bình Dương).

Khi đã định hình được tên tuổi sản phẩm và thị trường tiêu dùng, ông Trương Văn Bền đặc biệt chú trọng vào khâu quảng cáo khuếch trương thương hiệu. Trong suốt thời gian dài, hầu hết báo chí thời đó đều có đăng mục quảng cáo “Dùng xà bông xấu, mặc quần áo” và “Người Việt Nam nên xài xà bông Việt Nam” của hãng Xà bông Trương Văn Bền.

Trong các cuộc triển lãm được mở cửa hàng năm tại các tỉnh và Sài Gòn, bao giờ gian hàng của ông Bền cũng được thiết kế ấn tượng nhất với mô hình một cục xà bông to hơn gian hàng gây được sự chú ý và tò mò đặc biệt của người xem.

Chưa dừng lại ở đó, tại các gian hàng còn có bán xà bông gọi là chào hàng với giá rẻ hơn bên ngoài đến 25%.



Thương hiệu Xà bông Cô Ba nổi tiếng một thời



Thương hiệu Xà bông Cô Ba nổi tiếng một thời

“Tôi phải làm quảng cáo dữ lắm”...

Ông Trương Văn Bền còn đưa nhãn hiệu xà bông Trương Văn Bền vào những loại hình nghệ thuật dân tộc được người Việt yêu thích như ca vọng cổ, thơ lục bát... để cao tinh thần dân tộc, lòng yêu nước... khiến cho từ giới bình dân đến trí thức người Việt đều biết đến sản phẩm của ông.

Trong hồi ký của mình, ông Trương Văn Bền viết:

“Tôi phải làm quảng cáo dữ lắm cho thương hiệu xà bông Cô Ba. Một mặt phải kiếm thế ép mấy hàng tạp hóa mua xà bông Việt Nam về bán, vì tiệm tạp hóa hầu hết của khách trú.

Chúng xấu bụng không mấy khi chịu mua đồ của người Việt Nam chế tạo về bán, chỉ trừ khi nào món đồ ấy đã được thông dụng đem cho chúng một mối lợi hàng ngày thì chúng mới chịu mua.

Tôi bèn huy động một số người, cứ lần lượt hàng ngày đi hết các tiệm tạp hóa hỏi “có xà bông Cô Ba bán không?” Hễ có thì mua một hai xu, bằng không thì đi chỗ khác, trước khi bước chân ra khỏi tiệm nói với lại một câu “Sao không buôn xà bông Việt Nam về bán ? Thứ đó, tốt hơn xà bông khác nhiều”.

Hết người này tới người khác, rồi chủ tiệm cũng phải để ý lấy làm lạ, phải hỏi lại chỗ bán xà bông Việt Nam, cho người mua thử về bán.

Tôi còn tổ chức những tối quảng bá thương hiệu. Tối thì ôm đàn ca vọng cổ tán dương tính chất của xà bông của hãng mình, tối thì đi đánh võ rao hàng. Rồi đá banh, tôi cũng cho mặc áo thêu thương hiệu xà bông của hãng.

Nói tóm lại, tôi không bỏ lỡ một dịp nào mà không làm quảng cáo, vì vậy, xà bông Việt Nam bán chạy lắm”...

Xà bông Việt Nam - xà bông “Cô Ba”

Vào thời gian này và trước đó, hầu hết xà bông dùng trong nước và ở Đông Dương là nhập cảng từ Pháp. Chỉ có một số ít xà bông sản xuất từ các xưởng nhỏ thủ công ở Chợ Lớn với chất lượng kém, vì thế, sản xuất giới hạn và không thể cạnh tranh được với xà bông nhập từ Marseille, Pháp.

Có thể nói, xà bông là sản phẩm mang lại cho ông Trương Văn Bền nhiều tiếng tăm và tiếp cận mọi người nhiều nhất. Tên tuổi của ông Trương Văn Bền gắn liền với xà bông Việt Nam, xà bông “Cô Ba”.

Hãng xà bông của ông tọa lạc trên đường Rue de Cambodge (nay là chợ Kim Biên, quận 5). Công ty của ông gọi là Trương Văn Bền và các con – Dầu và Xà bông Việt Nam (Truong Van Ben & fils – Huilerie et Savonnerie Vietnam).

Xưởng dầu của ông ở Chợ Lớn, mỗi tháng sản xuất khoảng 1.500 tấn dầu dừa; hãng xà bông Trương Văn Bền sản xuất khoảng 600 tấn xà bông và 10 tấn glycerine trong năm 1943, vào thời kỳ khó khăn ở nhiều nước do chiến tranh đệ nhị thế chiến. Công ty Trương Văn Bền và các con là công ty quan trọng nhất sản xuất dầu và xà bông trên toàn cõi Đông Dương.

Xà bông Việt Nam và xà bông thơm “Cô Ba” được nhiều người ưa chuộng vì chất lượng tốt và giá phải chăng cho mọi người tiêu dùng. Trên thị trường, xà bông Việt Nam và xà bông thơm “Cô Ba” đánh bật xà bông thơm “Mạc Xây” (Marseille) của Pháp nhập từ chính quốc.

Ngoài Việt Nam, xà bông “Cô Ba” được dùng rộng rãi tại Lào và Cam Bốt, được xuất khẩu qua Hong Kong, Tân Đảo (Nouvelle Calédonie) và một số quốc gia châu Phi.



Khắp các ngã tư con phố Sài Gòn trước kia, đều có các biển quảng cáo hãng xà bông thương hiệu Trương Văn Bền

Sức khỏe - học hỏi - sự bền chí

Đầu những năm 1930, trong dịp Tết Nguyên đán, các báo ở Sài Gòn thường đăng phỏng vấn quảng cáo thương mại.

Những bài này thường rất ăn khách, do người đọc thích tìm hiểu bí quyết thành công của các nhà kinh doanh nổi tiếng. Trong đó, có bài phỏng vấn ông Trương Văn Bền, đăng trên báo Sài Gòn Xuân 1939, đã thu hút rất nhiều độc giả thời bấy giờ quan tâm.

Mặc dù thời đó không có những khái niệm chuyên môn như tiếp thị, đầu tư, thương hiệu..., nhưng nội dung chủ yếu của bài báo lại xoay quanh những vấn đề này. Có thể nói, bài phóng sự đó đã có ý nghĩa cần thiết không những đối với những nhà kinh doanh cùng thời, mà còn là con đường sáng cho doanh nhân ngày nay suy ngẫm và so sánh.

Trong bài báo phóng viên hỏi “Tại sao người Việt thường thất bại trong thương mại và kỹ nghệ”?

Không cần suy nghĩ lâu, ông Trương Văn Bền trả lời, có 2 lý do:

“Lý do thứ nhất, tại người mình ưa “bắt cá 2 tay”, ưa làm nhiều việc quá. Việc này chưa xong, họ đã xoay qua làm việc khác, thành thử không việc nào vẹn toàn. Rốt cuộc hỏng cả.

Lý do thứ nhì, do không thông thạo việc nên thất bại. Bất cứ việc gì, trước khi làm mình phải biết rõ việc ấy. Phải học, phải nghiên cứu kỹ càng mới được. Người Tây, trước khi làm việc gì họ cũng học trước cả.

Cho đến một việc đứng bán hàng, ta cho là tầm thường và tưởng ai ai cũng có thể làm được. Nhưng đối với họ (Tây) đó là việc quan trọng, cũng cần có sách, có trường dạy hẳn hoi, dạy từ cách tiếp khách, khoe hàng làm sao cho người khách mua rồi thì còn trở lại.

Người mình, có một điều đó là chỉ thấy cái lợi trước mắt, chỉ cốt làm sao bán được món hàng lúc ấy mà thôi, không chịu hiểu rằng, người khách thấy mình bị tiếp đãi không được như ý, hoặc bị lừa gạt, mua nhầm hàng xấu, về sau không thèm trở lại nữa, vì vậy mà ế ẩm.

Như tôi đây, dẫu cơ sở đã khá vững vàng rồi mà ngày nào cũng tìm sách, tìm báo, đọc để hiểu, biết thêm”.

Khi được hỏi về bí quyết thành công, ông Trương Văn Bền nói:

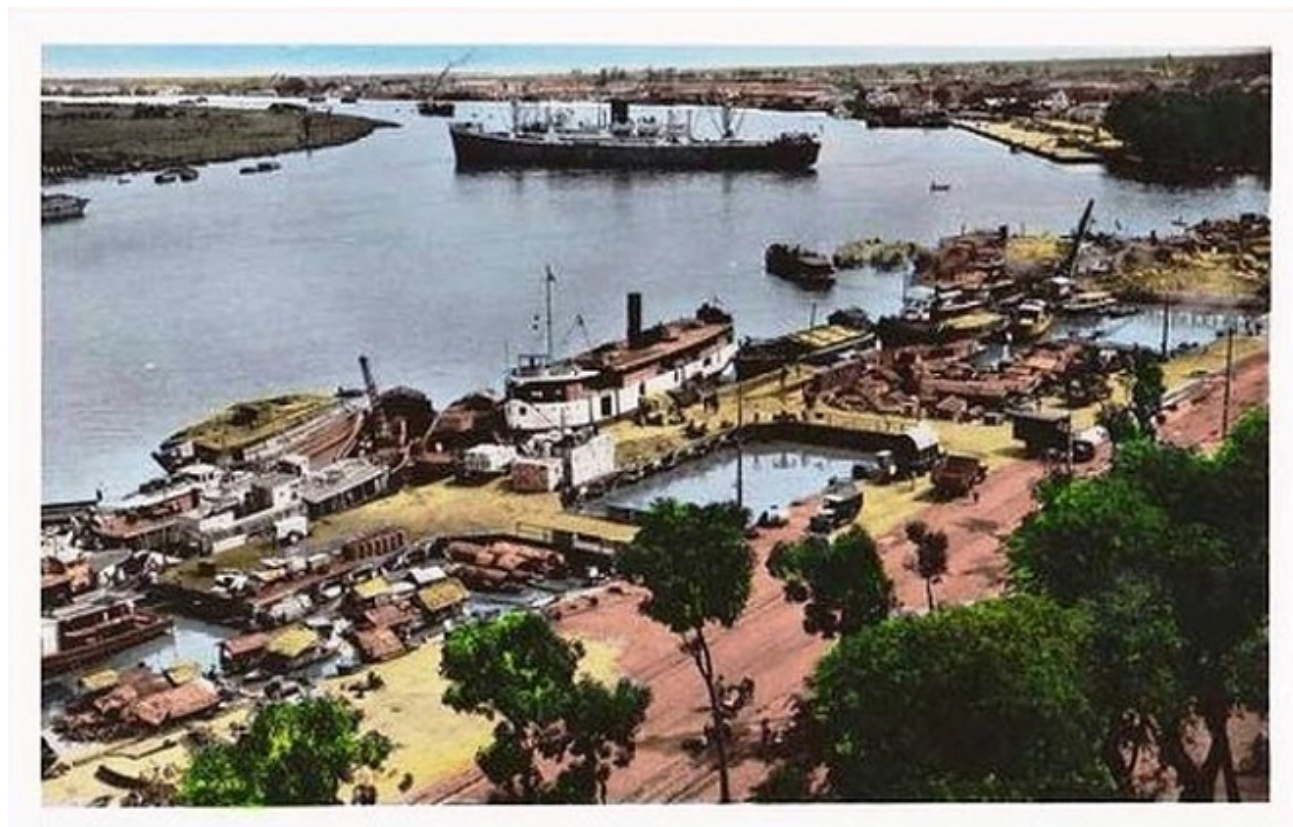
“Ở xứ mình, trong giới kỹ nghệ còn trống chỗ nhiều, muốn lập kỹ nghệ nào cũng dễ lắm. Không cần phải có vốn nhiều. Vốn ít, càng tốt hơn. Ban đầu không

nên làm rình rang, đã vô ích mà còn có hại, cứ khởi sự nhỏ nhỏ, đi lần lần từng bước. Cần nhất phải có chí nhẫn nại.

Như tôi đây, bị thất bại đã mấy phen, nhưng có thất bại mới có thêm kinh nghiệm. Thứ nhất là bền chí. Thứ hai là phải có sức khỏe, làm gì thì làm, mỗi buổi sáng tôi cũng dậy sớm tập nửa giờ thể dục.

Không có sức khỏe, hay đau ốm thì dầu tài giỏi đến bậc nào cũng thành vô dụng.

Tóm lại, sức khỏe, sự học hỏi, sự bền chí là những điều kiện của sự thành công”.



Bến cảng Nhà Rồng một thời luôn ngập tràn các sản phẩm xuất ngoại của nhãn hàng Trương Văn Bền

Hoạt động ở Hội đồng Kinh tế lý tài Đông Dương

Năm 1918, ông Trương Văn Bền được bầu làm Nghị viện Hội đồng Quản hạt Nam Kỳ. Năm 1922, ông là thành viên Phòng Thương mại và Phòng Nông nghiệp Nam Kỳ.

Khi Sở Lúa gạo Đông Dương được thành lập (1924), ông Trương Văn Bền là Hội viên Hội đồng quản trị; Chủ tịch Liên hiệp Canh nông (Union d'Agriculture); Chủ tịch Nhà băng Tín dụng Canh nông Chợ Lớn (Caisse de Crédit Agricole du Cholon) năm 1932; Phó chủ tịch Phòng Canh nông (Chambre d'Agriculture)

trong thời gian 1932 – 1941.

Năm 1938, ông Trương Văn Bền vận động và bỏ phiếu thông qua một nghị định về phát triển thủy lợi ở Nam Kỳ với số phiếu 25-5.

Năm 1939, ông phát biểu phản đối một đạo luật của chính quyền thuộc địa nhằm hạn chế và quản lý chặt việc sử dụng thuốc cổ truyền trong quần chúng.

Ông nói trước Đại hội đồng rằng, các công dân bảo hộ và nhiều nhân vật người An Nam thuộc nhiều thành phần khác nhau, đã không được hỏi ý kiến trước khi có quyết định và đòi hỏi là đạo luật bị đình chỉ, chờ sự thành lập một ủy ban để quản lý vấn đề thuốc ta cổ truyền và thuốc tây một cách hợp lý và hài hòa.

Hội đồng Sản xuất kỹ nghệ Đông Dương (Conseil de production industriel d'Indochine) được thành lập năm 1941, ông Trương Văn Bền là thành viên.

Cũng trong năm 1941, ông Trương Văn Bền thành lập 2 nhà máy xay lúa, sản xuất hơn 100 tấn gạo mỗi ngày.

Trong các hoạt động của mình, ông Trương Văn Bền có nhiều đóng góp sửa đổi các chính sách nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế và bảo vệ quyền lợi người dân bản xứ...

Một doanh nhân có tầm nhìn xa

Ông Trương Văn Bền là một doanh nhân có tầm nhìn xa và nhạy bén, luôn học hỏi, nghiên cứu, áp dụng tiến bộ kỹ thuật mới vào sản xuất thực tiễn và đầu tư khuếch trương tìm những hướng đi mới. Với đầu óc thoáng và rộng rãi, ông đã không ngừng phát triển công ty theo hướng hiện đại, mang lại hiệu quả hơn.

Ngay như trong việc sản xuất xà bông, để có được sản phẩm chất lượng tốt nhất, ban đầu, ông gửi một kỹ sư giỏi qua Paris để tìm hiểu kỹ thuật làm xà bông với một kỹ sư người Pháp ở nhà máy làm xà bông Mazet. Lúc đó, đã có 2 nhà máy làm xà bông của Pháp ở Saigon, do các ông Mazet và Boris làm chủ...

Một thời quá khứ ngang dọc - vang danh của nhà kỹ nghệ và doanh nhân nổi tiếng Việt Nam, nay chỉ còn là trong ký ức. Một nghĩa cử tốt đẹp ít nhất chúng ta nên có để nhớ tới một trang lịch sử doanh nghiệp rất đáng tự hào, gương sáng cho tương lai và thế hệ mới ngày nay trong thời đại toàn cầu hóa.

Cần ghi lại, phổ biến, khuyến khích học hỏi tinh thần doanh thương, mạo hiểm trên doanh trường nhưng đầy trách nhiệm với xã hội của nhà kỹ nghệ và doanh nhân Trương Văn Bền.

Ông Bến có nhiều con, cả trai lẫn gái. Một người con là ông Trương Khắc Trí, từng là Chủ tịch Ban quản trị Việt Nam Công Thương Ngân hàng (lập năm 1953) tại Sài Gòn và là Tổng giám đốc Công ty Xà bông Việt Nam từ 1959 - 1965.

Sau năm 1975, Nhà nước mới trưng thu một phần cơ sở của hãng Xà bông Việt Nam để trở thành Nhà máy hợp doanh Xà bông Việt Nam thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ. Năm 1995, đơn vị này trở thành Công ty Phương Đông thuộc Bộ Công nghiệp. Tháng 7/1995, Công ty Phương Đông liên doanh với Tập đoàn Procter & Gamble, lập một nhà máy mới ở Bình Dương...

Xuân Phong