世界富豪經商探秘之十

新世紀的財富偶像

比爾・蓋茨（二）

開創微軟新時代

上世紀70年代早期，青年蓋茨寫了一封著名的《致愛好者的公開信》，震驚了計算機界。蓋茨宣稱計算機軟件將會是一個巨大的商業市場，計算機愛好者們不應該在不獲得原作者同意的情況下隨意複製電腦程序。當時的計算機界受到黑客文化影響，認爲創意與知識應該被共享。蓋茨隨後離開校園，一手創辦了世界上最成功的企業之一——微軟公司，並逐漸將軟件產業化。

1975年，年僅19歲的蓋茨預言：“我們意識到軟件時代到來了，並且對於芯片的長期潛能我們有足夠的洞察力，這意味著什麼？我現在不去抓住機會反而去完成我的哈佛學業，軟件工業絕對不會原地踏步等著我。”

但是蓋茨的商業手法往往召至非議，其中之一就是MS-DOS的來源。在上世紀70年代末，IBM正在計劃進入個人電腦市場，並在1981年正式推出了IBM個人電腦（PC）。IBM需要爲自己的產品尋找合適的、基於英特爾x86系列處理器的操作系統。IBM在與另一家公司簡短談判後找到了微軟。而微軟則又在未告之自己正在與IBM談判的情況下找到了西雅圖電腦公司，以據說是5萬美元的價格向該公司購買他們所開發的操作系統（微軟的支持者稱，當時微軟與IBM有協議，規定微軟不得向外界透露談判事宜）。微軟之後再授權IBM使用該操作系統（已經更名爲PC-DOS）。微軟還與其他電腦生產商談判，將經過更改後的MS-DOS系統安裝到每一台新電腦上。事後西雅圖電腦控告微軟在未告之事實的情況下以極低的價格購買該公司的產品，但是雙方最終達成庭外和解。蓋茨的聲譽因90年代末美國政府一系列控告微軟壟斷的案件而再度受損。

80年代中期，蓋茨對光盤作爲數據儲存媒介的前景感到樂觀，因此積極推廣CD-ROM。但就在2005年，他宣佈DVD將被淘汰。

1983年，蘋果電腦在其新產品Lisa問世時，將鼠標應用到用戶界面上，這是個人計算機業的一場革命。蓋茨立即意識到友好的圖形界面的重要性。

1990年，微軟推出WINDOWS 3.0。

1995年，微軟推出了Windows 95操作系統，這是一款與正意義上的劃時代軟件。讓用戶擺脫了煩瑣枯燥的DOS命令，從而使個人計算機變得極其簡單易用。

當年，蓋茨出版的《未來之路》，曾經連續七周名列《紐約時報》暢銷書排行榜的榜首。書中的一些預言已經成爲現實。

1998年，微軟推出了Windows 98，受到廣泛的歡迎，微軟鞏固了計算機軟件業的霸主地位。

1999年，蓋茨撰寫了《未來時速》一書，向人們展示了計算機技術是如何以嶄新的方式來解決商業問題的。這本書在超過60個國家以25種語言出版。《未來時速》贏得了廣泛的讚譽，並被《紐約時報》、《今日美國》、《華爾街日報》和Amazon.com列爲暢銷書。

2000年，蓋茨任命他長期的好友史蒂夫，鮑爾默爲微軟首席執行官，而自己則爲“首席軟件設計師”。

2001年底，微軟推出了Windows XP。蓋茨親自來到時代廣場推銷Win XP。

2007年3月10日，美國福布斯年度“全球富豪榜”揭曉，微軟的比爾，蓋茨連續第13年成爲世界首富，他的淨資產達到590億美元。

朋友與戀人

蓋茨給人的印象從來都是“永遠長不大的大男孩兒”，在他的生命中留下了足跡的女人有三個：一個是比他大9歲的初戀情人安，溫布萊德，另一個是爲比爾生下一雙兒女的蓋茨太太美琳達，法蘭奇，第三個是讓比爾，蓋茨破費80億美元的情婦斯特凡妮，由赫爾。

蓋茨在剛剛開始創業的時候並沒有吸引女士們太多崇拜的目光。因爲他從小寡言少語、不善社交，平日也只是坐在桌前和電腦打交道，有時一坐就是幾十個小時，飯都很少去吃，更別提抽出時間來洗澡和打扮自己了。那時，蓋茨周圍的人經常可以從他的身上聞到一股臭味兒。

然而，由於工作的關係，一個學究式的女人走進了他的生活。這個女人就是比蓋茨大9歲的安，溫布萊德。由於二人所學的專業相近，又都從事計算機軟件開發的行業，所以特別談得來。

很快，兩個人就開始同居了。在蓋茨看來，他與溫布萊德之間的關係是一種純粹的“柏拉圖”式的精神戀愛。他們經常在一起談論有關計算機和物理學的問題，有時一個問題就能爭論一個星期。但是，好景不長，1987年，蓋茨和溫布萊德正式分手了。儘管二人之間不再有戀人關係，卻仍然保持著友誼，而且還時不時地聚在一起討論問題。

對於蓋茨來說，溫布萊德是他的大姐大。在很多個人的事情上，蓋茨都事先與她商量。1987年，蓋茨在曼哈頓舉行的一次發佈儀式上邂逅了未來的妻子梅琳達，法蘭奇，當時梅琳達是微軟的員工。

1993年，蓋茨最終選擇了美琳達做自己的人生伴侶。在這之前，蓋茨也考慮了很久，他還給溫布萊德去電話，徵求她的同意。很多瞭解蓋茨的人說，如果溫布萊德不允許，蓋茨是不會迎娶美琳達的。

妻子與同事

1994年1月，蓋茨與美琳達完婚。在婚禮宴席之後，蓋茨向美琳達提出，他要與溫布萊德繼續保持友誼，而且每年還要抽出一個星期的時間與溫布萊德呆在一起。對於蓋茨近乎無理的要求，美琳達居然同意了。據蓋茨說，他雖然每年都要和溫布萊德聚會一段時間，但兩人只是在一起談論一些計算機上的問題而已。

比爾，蓋茨的傳記作者詹姆斯，華萊士說：“比爾需要從溫布萊德身上得到某些精神上的東西，他們在一起的時候就像兩個孩子，往往就某個問題爭論不休，在整整一個星期中，他們經常除了讀書和討論問題什麼都不做。”

蓋茨那位幾乎同齡而又絕頂聰明的太太美琳達，出生在美國達拉斯郊區的一個中產階級家庭，父親是個十分敬業的工程師。美琳達畢業于美國杜克大學計算機系，後來攻下MBA學位，並進入微軟。在嫁給蓋茨之前，美琳達已經在微軟做出了驕人的業績。她擔任一個部門的主管，手下有一百多名員工。美琳達曾經反饋過一條重要信息，修正了WINDOWS的致命失誤，避免了公司的重大損失，從而引起了蓋茨的注意。

蓋茨和美琳達都是工作狂，兩人都喜歡下班後在辦公室裏加班。蓋茨從自己的辦公室窗口望出去，正好可以看到美琳達。一天，蓋茨來到了美琳達的辦公室，大膽地對她說：“請你永遠爲我點亮這盞燈！”從此，他們成了好朋友，辦公室也成爲他們約會的地方。

美琳達相貌平平，身材也一般，但是聰明絕頂，非一般女子可比。在嫁給蓋茨之後，美琳達便做起了專職的太太。幾年來，她爲蓋茨生下一雙兒女，還管理著蓋茨豪宅的日常工作。美琳達把家裏收拾得十分溫馨，還建了一個家庭圖書館。

美琳達和蓋茨一起建立了美國有史以來最大的基金會——蓋茨基金會，並擔任主席。蓋茨由於工作繁忙，把基金的管理工作全部交給了美琳達和自己的父親。後來，蓋茨還把他名下的四個基金合爲一個，取名爲蓋茨—美琳達基金，可見對美琳達的充分信任。

蓋茨夫婦在很多問題上的看法都不謀而合。兩人的興趣驚人地相似，他們甚至喜歡讀同一本書，有時等不及對方讀完就搶過去讀。所以，後來他們的家庭圖書館在訂購圖書時，每本書都要訂兩本。

蓋茨與美琳達還經常玩猜謎、拼圖等智力遊戲。他們二人還喜歡參加挑戰性強的活動。一次，他們參加朋友的婚禮，婚禮的主要節目就是請來賓們參加雪地追狗比賽。蓋茨與美琳達在零下30度的阿拉斯加一起跋涉了43公里，不僅毫無怨言，還覺得樂在其中。他們還和朋友一起到非洲度假，進行野外生火的比賽。

蓋茨和美琳達育有3個孩子：珍尼佛，凱瑟林，蓋茨（1996年）、羅爽，約翰，蓋茨（1999年）和菲比，阿黛爾，蓋茨（2002年）。

（待續）

作者：朱啓

亞美總商會正式成立

南加州十個亞裔商會結盟

【本報記者王迴報道】4月28日，南加州十個亞商商會的代表會聚一堂，正式簽約結盟，組成亞美總商會（Asian American Chamber Association，簡稱AACA）。

根據羅省中華總商會莊佩源會長的介紹，亞美總商會最初由羅省中華總商會、洛杉磯韓裔商會、南加州日裔商會以及南加州泰裔商會於今年1月8日發起設立的，近幾個月來，來自新加坡、東埔寨、菲律賓、印度、巴基斯坦、蒙古等族裔的六個商會先後表達並確認了加盟的意願。

莊佩源說，“亞裔商會聯合起來，可以做很多事情”。他特別指出，在最近中華總商會組織的爲四川地震賑災募捐活動中，其他的亞裔商會給予了大力的支持，使得總募集款金額達到40多萬美元。

莊佩源表示，羅省中華總商會與本地其他亞裔商會一直保持著很好的關係，相互學習，相互交流。除了生意上的交流之外，文化方面的交流也非常重要，下一步將共同策劃組織一些大型文化交流活動。

莊佩源於1989年參加中華總商會，1993年任副會長，2008年任會長。他不僅爲華人服務，也爲其他族裔的人服務。

程正昌、群英、文婷

熊貓快餐的成功之道

【本報記者王迴報道】5月20日，全美最大中餐連鎖企業熊貓快餐（Panda Express）宣佈爲四川災區籌款100萬美元，引起了北美華裔商界的關注，其成功的經營模式與管理經驗更值得華人創業者學習與借鑒。據估計，美國約有中餐館有3萬家左右，約占美國餐飲業網點數的4%，年營業額近300億美元，約占美國餐飲業營業額的9%，但是大多局限于華人社區。隨著美國人的飲食消費日趨多樣化，健康低脂的中式快餐還有很大市場潛力可挖，熊貓快餐是其中最成功的開拓者。

一顆優良種子

熊貓快餐的創始人程正昌先生出生在中餐大廚之鄉——揚州，父親程明才是一位技藝精湛的大廚師，曾在大陸、臺灣、日本掌勺，因此他從小對餐館業就耳濡目染。程正昌五歲時隨父母移居臺灣，少年時代則是在日本度過的，東方海洋文化的薰陶爲日後的經營管理奠定了深厚根基。程先生在十八歲時遠渡太平洋，到美國來念大學，本科學的是數學，後來又拿到應用數學碩士學位。這些專業雖然都與餐飲業毫無關係，但卻爲日後的經營管理提供了精準高效的思維方式與執行模式。可以說，當年“有志而無爲”的程正昌是一顆萬里挑一的優良種子。

程正昌在求學期間都利用暑假時間在餐館當服務生，1972年7月從研究院畢業時剛好有個表哥在好萊塢接手了一個餐館，需要請個人管前臺，那時還比較稀罕的應用數學碩士居然顧意當上了那家小餐館的經理。三個多月之後，他的父母移民到美國來，程正昌開始尋找機會，準備儘快自立門戶。

二十四歲的程正昌從親戚朋友那兒湊了四萬塊錢，又去銀行貸了兩萬美元的款。他同父母和弟弟妹妹忙了半年左右，終於把PASADENA一條老街上的一家咖啡館改建成了第一家“聚豐園”。店堂的裝修是傳統的中式風格，店內輕輕回蕩的卻是美國的流行音樂。美國人到了這裏，不僅頓有賓至如歸的感覺，同時又享受到了實惠。由於生意不錯，幾年後，他在中國城與朋友合夥開了另一家中餐館，1982年又開了第三家分店。這些創業經歷沒有什麼新奇，傳統的家族經營的中餐館都有類似的故事，問題在於誰能順應時代變遷、找對土壤發新枝？

一片肥沃土壤

中餐館是最初華人移民賴以生存的謀生之路，後來又成爲華人社區成長的經濟支柱。然而業內人士都深有體會，在美國開中餐館，競爭是非常慘烈的。每天都有新的餐館開張，每天也有老的餐館倒閉。那麼，程正昌是如何讓自己在這個古老的行業立於不敗之地的呢？

如今遍及美國各地的熊貓快餐連鎖店，從1983年創辦始就選擇了以購物中心爲主的布點策略，當然最初的生意機會是偶然送上門的，卻成爲時代造英雄的一個必然開端。當年GELENDALE一家大型購物中心（GALLERIA MALL）的開發商主動來找程正昌，問他是否願意在購物中心內把聚豐園開成一家中式快餐。程正昌仔細琢磨了一段時間後，答應了開發商的要求。在給快餐店起名時，他想到了中國的國寶，在美國也是人見人愛的熊貓，於是第一間熊貓快餐店就此開張了。自此以後，熊貓快餐店在大型購物中心的食街(Food Court)屢屢獲得成功，爲購物疲乏而到食街小憩的消費者提供高品質的中式快餐。

隨著分店數目不斷增加，熊貓快餐在南加州地區的知名度越來越高，分店開設的地點不再僅限於購物中心，而擴展至超級市場、商場中心、機場、大學、商業大樓、賭場、高速公路休息站、圖書館、體育場所乃至華裔街金融股市區。從上個世紀八十年代末開始的十年間，熊貓快餐店如雨後春筍般在各類人群密集場所迅速搶佔地盤，留下了一個又一個成功的里程碑。最近十年來，熊貓快餐大張旗鼓地展開連鎖攻勢，順利突破南加州地域限制，將市場版圖擴展至全美範圍。

一支行業奇葩

中餐館不僅是美國社會生活中不可或缺的一部份，也是許多華人實現美國夢的最佳管道。中餐館已經從最早僅僅立足於中國城唐人街的沿街小店，擴展到全美各地的華人聚集區。但是熊貓快餐店已經突破了傳統中餐館的圍牆或籬笆，而成爲深入美國非華人社區一支的豔麗的行業奇葩。在美國的中國人數量舉竟少，做美國人的生意才能把事業做大，因此程正昌一開始就把目標市場定位指向美國人，並且果敢挺進競爭白熱化的美國快餐市場，以“中西合璧”爲宮調出發點，以“因地制宜”爲買賣著力點，千方百計滿足美國人的飲食習慣和口味特色，終於在美國他鄉開闢出了“中式快餐”的嶄新天地。儘管在總體上“中式快餐”顯然難以抗衡“西式快餐”，但是熊貓公司對未來發展依然充滿了信心，從它的一句廣告詞可見一斑，翻譯成中文的大概意思是：“在中古時代，歐洲混戰，美國還以石器爲主，中國人就在研究炒好吃的菜了！”

傳統當然不能丟，程正昌說：“中式快餐，就要完全保留中國菜肴的傳統特色，決不能把中餐西化。否則的話，人家美國人再也不會來就餐了。要知道，傳統的就是世界的，人家美國人是專門來吃傳統的”。當然在口味上進行微調是非常必要的，用中國一句俗語來說就是“看人下菜”。不過，這並不是此語的本意，而是就字面意思而言的。只要本體是中國傳統烹調技藝，不論口味再怎麼微調，都不會失去中式菜肴的傳統魅力，只會吸引越來越多的美國食客。正是由於熊貓快餐逐步迎合了美國人普遍喜歡“甜酸味又略帶一點辣”的獨特口味要求，才使得越來越多的美國食客迷上如同“舊枝發新芽”的“美式中餐”，甚至還有不少“吃飽了撐著”的美國人專門在網上開聊天室探討“中式快餐”的獨特做法。

一群智慧園丁

在種子、土壤和氣候等基本條件都具備的情況下，有耕耘就有收穫的農業諺語一般可以得到應驗，何況熊貓快餐是通過來多智慧園丁精耕細作而培育的。創辦人程正昌先生是博採衆長的“首席園丁”，除了從父親那裏繼承的中華優秀飲食文化之外，他先後在臺灣和日本接受的基礎教育也有助於他日後成爲精細嚴謹的管理者。中學畢業後程正昌從日本赴美留學，在堪薩斯州的貝克大學取得數學本科學位，隨後又轉往密蘇裏大學攻讀應用數學碩士學位，並結識了正在讀電子工程博士的蔣佩琪，兩人於1975年結婚，隨即遷往南加州定居，當時熊貓公司還只有一個小小的影子，那就是聚豐園。

圖爲位於芝加哥市中心的熊貓快餐店　攝影：王迴

從1973年至1983年十年間，程正昌在父親程明才支持下專心經營聚豐園，不斷改進每一個經營細節，從廚房設計、菜單安排到前廳管理，處處力求系統化、條理化，積累了豐富的餐館管理經驗。隨著聚豐園生意日隆，名聲遠播，程正昌於1982年籌劃開設第二家分店，夫人蔣佩琪在此時加入家族企業，協助夫婿擴張事業。蔣佩琪生於緬甸，但在香港長大並接受基礎教育，後來也赴美求學，在密蘇裏大學取得電腦碩士及電子工程博士學位。她畢業後進3M公司任職，很快就升任電腦軟體開發部經理。她的加盟使熊貓公司的規劃與管理更加具有系統性，尤其在主管人員培訓、運營部門整合等方面取得顯著效果。

夫妻一條心，泥土變黃金！但是熊貓快餐並沒有停留在傳統家族企業的成功層面上，而是深入挖掘美國本土人才資源，廣征資深餐館管理及市場營銷高手加盟，借力使力，突破瓶頸。1992年程正昌禮聘連鎖餐館管理專家Don McComas出任熊貓管理公司總裁，全面負責熊貓快餐的連鎖推廣項目，首次打破了公司管理層爲清一色華裔的局面，將美國專業化餐館管理經驗有效地納入了熊貓企業文化中。1994年初Don McComas離職後，熊貓管理公司又迅即網羅了原Chi-Chi連鎖店的總裁Joseph Micatrotto，以及原El Torito的行政主管Russell Bendel，這些高端人才的引進大大加快了熊貓快餐的連鎖擴張步伐。1998年蔣佩琪從幕後走到前臺，出任熊貓管理公司的總裁，這是程正昌比一般華人餐館老闆高明的又一舉措。

一個優化系統

如今家大業大的熊貓快餐不再只靠幾位經驗豐富的園丁來看護了，公司的進一步成功主要依託于一個符合現代市場經營理念的整合系統。程正昌夫婦所學的專業可以說是“面打正著”，他們打造和經營的其實是一個“現金流系統”，而非傳統意義上的一盤散沙似的上千家小餐館。他們通過兼收並蓄而確立了自己的競爭優勢，特別是能夠不斷優化原有的管理系統，並且借助具有東方特色的企業文化加以保護和鞏固。

程正昌說，“我們公司很重要的一個文化是，我們所有的經理我都希望他們有一個計劃，怎麼提高自己的水準。英文水準不夠，去讀英文；知識水準不夠，去上學，多讀書。這是我們在文化上最大的不同。因爲我覺得，事業的成功是因爲我們員工的成長。我們的員工如果不成長，我們的生意更不可能成長。”

熊貓快餐現在實行分層管理，一共有四個管理層，現有幾百名經理人員，都是從基層上來的，實際操作經驗很豐富。他們的薪資報酬與公司效益緊密掛鈎，激勵效果顯著。

圖爲位於丹佛機場的熊貓快餐店　攝影：王迴

三十年中西醫、結合豐富臨床經驗
婦科、內科、優生、優育專家
醫師簡歷
畢業于上海醫科大學
中國優生、優育，遺傳醫學專家委員會委員
上海中國遺傳醫學中心理事
上海醫科大學婦產科教授
上海中山醫院婦產科主任醫師
美國加州政府中醫針灸執照，全美針灸執照
張倩倩中醫針灸診所
專治各種婦科、產科病
不孕症、優生、優育、習慣性流產、月經不調、痛經、孕期併發症、產後併發症、產後保健、更年期綜合症、急性、慢性盆腔炎、子宮內膜異位症。
各種內科
心臟病、肝臟疾病、腎臟疾病、脾胃疾病、帶狀皰疹及其各種疑難雜症。
針灸、推拿治療
各種痛症、中風及車禍後遺症、五十肩等、電腦綜合症。
預約電話：626-300-8577 門診時間：週一至週六 9:30am-6:00pm
317 W. Main St. #206, Alhambra, CA 91801

光明中醫健美研究所
研究員 李光明 中醫師
近五十年中醫臨床治療經驗，國際老年病防治協會研究員，醫科大學畢業三代祖傳世醫，中醫藥美容研究學會研究員
中醫藥複健項目
高血壓病，甲乙肝病
各種痛症，不孕育症
更年期病，婦科炎症
中醫藥美容項目
用中藥膏，點五色痣
去各類斑，除各種疣
內服中藥，消淺色斑
2618 W Main St. #H, Alhambra, CA 91801 手機：626-203-5890