

看星巴克 神奇的 創業史

我們可以不用像霍華蕭茲那樣地傑出，但是我們可以仿效他們的精神，或許我們可以不用創業也可以成功！

1981年，霍華蕭茲突然發現西雅圖居然有家星巴克咖啡店跟他們公司訂購了很多的滴泡式咖啡壺，而且訂購數量比西雅圖當地的知名百貨公司還多，好奇的霍華蕭茲覺得事出必有因，於是便千里迢迢地從紐約殺到了西雅圖一探究竟。

到了西雅圖星巴克咖啡，喝下第一杯星巴克咖啡之後，霍華蕭茲立即驚為天人，不能自已，霍華蕭茲認為與星巴克的咖啡相比，美國人所喝的咖啡簡直是馬屎、是污水！所以霍華蕭茲當下就決定放棄一切，投入星巴克，讓美國人告別喝劣質咖啡的時代，迎向如同上帝所調配的星巴克烘焙咖啡時代！

不過1981年的星巴克咖啡並不是現在我們耳熟能詳的連鎖咖啡廳，而是一家成立十年、專門販賣烘焙咖啡豆的迷你連鎖店。霍華蕭茲回到紐約之後，馬上辭去了高薪的工作，在親朋好友的質疑下，立即投入了星巴克的行列中。

霍華蕭茲跟麥當勞之父克羅克不同，克羅克是幫麥當勞兄弟販賣加盟權，而霍華蕭茲卻是選擇直接進入星巴克上班，擔任行銷經理的職位。

在霍華蕭茲加入星巴克行列的兩年後，某次意大利米蘭之行，霍華蕭茲又開始對米蘭擁有一千五百家咖啡廳的濃縮咖啡文化驚為天人！所以他開始對於星巴克只賣咖啡豆、而不賣咖啡的經營方向產生極大的懷疑，而與公司的同事、股東們發生了極大的爭執。

星巴克的元老們認為星巴克應該要堅持咖啡零售的本業，不應該變成咖啡廳，而霍華蕭茲則鼓吹引入米蘭的意識咖啡廳文化，應該立即將星巴克轉型成咖啡廳。

經過了兩年的不停爭論，一直想賣咖啡的霍華蕭茲終於與只願賣咖啡豆的星巴克分道揚鑿，冒險地借了一筆錢去開意式連鎖咖啡店，



這家由霍華蕭茲創業的咖啡廳叫做每日咖啡廳。

幸運的霍華蕭茲在創業之初，星巴克的元老們不但沒有扯後腿，而且還鼎力相助，擔任霍華蕭茲的咖啡顧問。不過跟絕大部分的創業故事一樣，霍華蕭茲也是為了資金周轉的問題而尷尬萬分。

霍華蕭茲自行創業了兩年之後，開設了三家不錯，但還沒開始賺錢的每日咖啡廳，但是這時霍華蕭茲一直難以忘懷的星巴克咖啡居然在這個時候要拍賣，而且開價還頗高，遠遠超過霍華蕭茲的能力範圍！不過霍華蕭茲仍冒著身敗名裂、債台高築的危險，借了一筆大錢買下了星巴克，並且將自己的每日咖啡廳改名為「星巴克咖啡廳」。

接下來的星巴克故事，我也不必再多說了，從此之後，星巴克馬不停蹄地在世界開設了兩千余家的星巴克咖啡廳，創造了無數的咖啡奇跡，星巴克讓美國人告別了喝馬屎、喝污水的劣質咖啡時代，也使得星巴克成為新興的美國文化像征。在2001年8月星巴克還成為世界品牌價值成長最快速的企業，成為咖啡界不折不扣的看板企業。

我們可以不用像霍華蕭茲那樣地傑出，但是我們可以仿效他們的精神，多注意生活上、工作上的一些小發現、小感動。或許我們可以不用創業，但是我們可以去尋找一家讓我們感動的公司與行業去上班、去服務，我們也可以投資一家曾經讓我感動的公司。

源自：世界創業實驗室



3M 余俊雄：老大是怎樣煉成的 (上)

用3M現任全球CEO的話來說，3M是一家很年輕、很有活力的百年老店。這家始建於1902年的世界500強公司，擁有近70000種產品，涉及通信、交通、航天、電子、醫療、建築等多個領域，而且現在還保持著每兩天開發三個新產品的高速度，不斷拓展著產品邊界。

余俊雄則是這家公司的全球中央執委、大中華區總裁，3M中國CEO。他服務3M公司40年，在3M全球的108位中央執委中資歷排名第一。

初見余俊雄(左圖)是在2007年6月的一天，《商界》記者應他邀請，出席了3M重慶辦事處的一次內部會議。

背帶褲、白襯衫，還有精心梳理的偏分頭，余俊雄先拿自己的身材開起了玩笑：“背帶褲是我的最愛，不是為了耍帥，主要是身材太好。背帶褲是橄欖型身材的最佳選擇！”

平常見慣了客氣到有些疏遠的外企高管，聽慣了他們理性到沒有感情的外交辭令，余俊雄的熱情與坦白，大大出乎我們的意料。

再次見到他的時候，是在2010年11月9日的3M中國創新日，地點仍然是在重慶。

因為有嘉賓臨時到訪，余俊雄沒能準時出席新聞發佈會，新聞發佈會就在另外兩位3M高層的發言中正式開始。時間過半，余俊雄急衝衝地走進現場。面對記者們的零星掌聲，余俊雄依然笑容滿面，開口第一句卻是“感謝各位並不熱情的掌聲”，在笑聲中尷尬氣氛消散殆盡。

這樣的幽默隨和是余俊雄刻意在媒體面前為自己打造的形像嗎？沒人比3M的員工更有發言權。有個段子，本來余俊雄在香港的時候，他的員工都是直接叫他的英文Kenneth或者老K到了3M中國後，他不願意別人叫他“余總”，“叫余總顯得太疏遠”，但要叫老K的話，內地員工又覺得不太禮貌，“總不能叫‘俊雄哥’吧，這也太肉麻了”。最後幾經妥協，3M中國的員工們稱他為“K老大”。

這位老大不一般，經常拿自己發福的體形開玩笑，甚至在3M內部晚會上扮演過喜劇角色。他能夠記得他接觸過的每一個員工的名字，即使是在樓道裡碰上也會問：“好小子，最近怎麼樣？”

也正是這個K老大，在3M干了40年，掌舵3M中國15年，

一手將中國市場打造為3M最大的海外市場，年銷售額超過200億元。

40年！在人們越來越習慣外企高層“急流勇退”頻頻跳槽或創業的時候，余俊雄40年的堅守，讓他被譽為“外企活化石”。

為何能在一家公司干滿40年？他的回答一貫的“K老大大式”：“最重要的是要有一個好身體，你才能有40年的工齡！”

3M 老大當年

K老大不是一天煉成的。在K老大之前余俊雄被叫過老K，再往前推，還被叫過小K。1949年，余俊雄出生在香港。由於父親生意失敗，余俊雄的家境並不好，大學生到二年級就開始了半工半讀的生活。

十九歲那年夏天，余俊雄的父親花了1000港元從香港的招商局買了一批處理的樣品。父親和他約定，他把貨賣出去後，1000港元交還，再給自己的台燈定一個有競爭力而又不虧本的價錢。余俊雄說，那是他第一次做市場調查和產品定價，儘管那時候他還意識不到這一點。

台燈、煤油燈、眼鏡片、餐具、鎖、手電筒、針……甚至還有已經沒電了的干電池，見到這麼一大堆產品，他吃了一驚：這麼多東西怎麼運回家？回去後放在哪裡？究竟哪些可以拿來賣？這是他人生中遇到的第一個商業課題。

起初，他的主顧都是親戚朋友，人家隨便給點兒錢，就可以拿一個台燈回去。很快，他意識到應該給自己的燈定價，於是就跑到百貨公司看那裡的台燈通常都賣什麼價，再給自己的台燈定一個有競爭力而又不虧本的價錢。余俊雄說，那是他第一次做市場調查和產品定價，儘管那時候他還意識不到這一點。

台燈銷路不錯，但煤油燈有些棘手了。余俊雄意識到需要去尋找顧客，開拓市場。“當時香港的夜市，每個小販都有一盞煤油燈。”余俊



也有所減少，但人們對刺激的強烈欲求並未消除。與其通過犯罪、極限運動或曖昧關係來尋求戰栗的快感，還不如放手一搏為自己工作，理想情況下在此過程中還能創造就業機會並推出絕妙的新產品。

但千萬不要被這番話迷惑。這並非一條平坦的道路。孤獨、精疲力竭、破產、身敗名裂……所有這些對於敢於嘗試的人來說，可能都是苦果。然而，正如劇作家威廉·康格裡夫(William Congreve)所言：“不確定性和期望，才是生活的樂趣所在。”

作者：盧克·約翰遜
譯者：何黎
源自：和訊網

創業風險面面觀

萬美元。我用房子申請了兩、三筆抵押貸款。如果我失敗了，我擁有一切都會歸銀行所有。所有人都認為我完全瘋了。”

同樣重要的還有個人的犧牲。我見過許多常年一周工作70小時的企業家，掙的錢很少——如果為別人打工的話，他們工作時間更少，並能賺的更多。但他們仍為夢想努力，對眼前的收入毫不在意。他們渴望獨立，希望掌控自己的命運。這是給別人打工永遠無法體會到的。

大多數公司所有者都放棄了假期，在家庭生活上作出了重大犧牲，以支持其企業的發展。很多情況下，這會導致他們婚姻破裂，與子女關係疏遠，忽視了友誼，並且缺乏興趣愛好。此外，擁有並運營一家機構的壓力以及要確保其成功的終極責任感，可能會對任何一個領導者的健康造成傷害。

當然，這樣的困難並非不可避免。它們是大部分企業成功所需的執著所致。某種意義上講，公司

是一個必須用資金、精力和熱情養育的孩子，貪婪而自私，企業家希望有朝一日這個孩子長大成人，回報之前所有的努力。若沒有這種始終如一的熱忱，幾乎任何企業都無法實現當初成立時的目標。

以上所言，絕不是說每個企業家父子裡都是喜歡高風險的賭徒。比較善於思考、經驗豐富的企業家都會學習力所能及地不斷降低風險。他們總是設想最壞的情況，不斷地自我追問：我能承受怎樣的損失？他們明白認真評判不利因素的重要性，因此他們承擔的風險至少是估算過的，而非草率冒險。

有趣的是，臨床研究表明，對風險的偏好更大程度上是受遺傳和性格因素決定，而非後天環境。對一些人來說，這其中有尋求感官刺激的因素，而另一些人則醉心於創造某種持久事物的挑戰，或者去證明懷疑者的錯誤。在現代社會，雖然文化得到保護，衝突

你願意承受多大的風險？這是每一個想創業的人必須回答的終極問題。在你開始創業之前，請認真思考一下，自己是否真的具備創業的決心和迫切欲望。因為在生活中，榮耀的代價向來不菲，而在這個特殊的競技場上，對於大多數人而言，代價可能更為高昂。畢竟，當你不惜一切代價投身事業之時，“一切代價”不只是說說而已——它很可能成為現實。

你不能簡單地僅以自己的資金來衡量創業的風險。通常，如果一項創業計劃落敗，創始人可能會失去他們投入的資金。幾乎無一例外，他們是首當其衝的一批人。但除此之外，親朋好友等支持者的資金也可能蒙受損失；更有甚者，供應商和銀行也可能跟著賠錢。隨之而來的還有員工被遣散，寫字樓業主的房屋被閒置等等。這些都是相當大的間接損害，而它們還僅僅是財務上的損失。

正如世界級家電企業老板詹姆斯·戴森(James Dyson)所言：“我花了五、六年時間開發一種全新的吸塵器；我製造了5000多個原型產品來試驗。年復一年，我的負債越來越高，最後欠下了大約400

豐運巴士賭城特快 Las Vegas Express
天天出發 迅速便捷
賭城(Las Vegas)賭城特快巴士
天天出發，沿途停靠
中國城、聖蓋博、蘭市、羅蘭崗，
讓您的旅遊最迅速方便。

皇朝客運公司 Santa Ana: 714-839-3500
San Jose: 408-729-7885
Toll Free: 1-888-834-9336
Email: info@lowfarebus.com 網站: http://www.lowfarebus.com