

Ян Хальперин

Топ-менеджеры Интернет- корпораций Истории успеха



Ян Хальперин

Топ-менеджеры Интернет-корпораций. Истории успеха

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28261444
Топ-менеджеры Интернет-корпораций. Истории успеха:*

Аннотация

Книга «Топ-менеджеры интернет-корпораций. Истории успеха» проливает свет на то, как ведущие магнаты Интернета прокладывали свой путь к власти, завоевывали сферу мировой экономики и составляли миллиардные состояния практически с помощью щелчка мышки. Было опрошено около 150 человек, занятых в электронном бизнесе для выяснения того, как им удалось пробиться в лидирующий класс блестящих руководителей, которые отбросили старые методы ведения бизнеса и рискнули поставить на сверхъестественные возможности бизнеса в Интернете. Цель опроса: создать полезную и неотразимую по мотивации книгу, обойтись без которой, не может себе позволить никто в Интернете.

Содержание

Мотивирующие высказывания известных людей	4
Введение	6
Джозеф Безос (Amazon.com)	9
Джон Чемберс (John Chambers, Cisco)	13
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Ян Хальперин Топ-менеджеры Интернет-корпораций. Истории успеха

Мотивирующие высказывания известных людей

- Проведите достаточно времени рядом с успехом и неудачей, и вы узнаете цену возможности. – Дейл Далтон, бизнес-обозреватель
- Трудно проигрывать, но гораздо хуже никогда не пытаться выиграть. – Теодор Рузвельт.
- Я не знаю ключа к успеху, но ключ к неудаче – пытаться угодить каждому. – Билл Косби.
- Способность к концентрации и правильное использование своего времени решают все. – Ли Якокка.
- Свобода в смелости. – Роберт Фрост.
- Успех на 99 % состоит из неудач. – Сойхиро Хонда.
- Если ты можешь мечтать об этом – ты можешь это сделать. Уолт Дисней.
- Я мог бы назвать сотню людей, которые не знают, что

есть такое слово – «невозможно». Генри Форд.

Введение

Интернет распространился быстрее, чем промышленная революция, начавшаяся в 18 веке. Объем электронной торговли занял важное место в валовом продукте стран всего мира.

Книга «Топ-менеджеры интернет-корпораций. Истории успеха» проливает свет на то, как ведущие магнаты Интернета прокладывали свой путь к власти, завоевывали сферу мировой экономики и составляли миллиардные состояния практически с помощью щелчка мышки. Было опрошено около 150 человек, занятых в электронном бизнесе для выяснения того, как им удалось пробиться в лидирующий класс блестящих руководителей, которые отбросили старые методы ведения бизнеса и рискнули поставить на сверхъестественные возможности бизнеса в Интернете. Цель опроса: создать полезную и неотразимую по мотивации книгу, обойтись без которой, не может себе позволить никто в Интернете.

Читая о борьбе и победах корифеев Интернета таких как Тимоти Кугл из Yahoo, Стив Джобс из Apple, Ларри Эллисон из Oracle, или о появившихся недавно, например как Маргарет Витман, вы читаете серьезную книгу о том, как начать и поддерживать электронный бизнес, включающую в себя все основные этапы от торговли и маркетинга до тех-

нического обеспечения. Как говорит автор идеи Скотт Кук: «Все должно получиться, но при наличии честолюбия, фантазии и достоверной информации (имеется в виду эта книга), электронный бизнес возможен если использует лучшие из этого».

Книга о **высших руководителях, которая рассматривает** компьютерное будущее – от оборудования до программного обеспечения – это обязательное чтение для тех, кто использует технологии в бизнесе сегодня или планирует их использование в будущем.

Книга побуждает к действию и излагает последовательность действий, которые обеспечат успех тем бизнесменам, у кого хватит проницательности следовать проложенному ею курсу.

Этот замечательный класс новых миллионеров перевернул все существующие деловые структуры, вдребезги разбил старые представления о ведении бизнеса, которые так долго объединяли бизнес-элиту всего мира. Их погоня за прибылью не была вызвана желанием иметь много фантастических домов, машин, летать на собственном реактивном самолете. «У нас нет привычки, вызывающе тратить деньги, как у миллионеров прошлого, вроде Говарда Хьюза», – сказал Джейсон Райт, уроженец Силиконовой долины, владелец нескольких коммерческих сайтов. «Нас толкает желание продвижения в этом технологическом искушенном мире. Нам больше нравится делать историю, влиять на прогресс. И если вы это

делаете успешно, деньги и уважение неотвратимо придут к вам».

Если вы хотите увеличить свой доход, или, пр осыпаясь по утрам, радоваться предстоящей работе, или стать **блестящим руководителем** – эта книга для вас. Кто знает, может быть скоро вы сможете освоить Сеть наравне с лучшими!

Джозеф Безос (Amazon.com)

При взгляде назад, на историю Интернета и его первопроходцев, больше других обращает на себя внимание имя Джеф Безос, глава Amazon.com. Он считается наиболее удачливым молодым руководителем. Его девиз – удовлетворение покупателя на первом месте и это самое главное. Тогда, уверен Безос, наличные появятся автоматически. Его система чрезвычайно популярна среди служащих, с которыми он общается лично.

«Он любит, чтобы его называли по имени и хочет, чтобы люди приходили на работу с удовольствием», говорит менеджер компании. «В этом заключается его необычный способ делать бизнес. И он работает. Его заразительная улыбка и мальчишеский юмор обновили компанию и создали невероятно слаженную, целеустремленную команду. Джеф уверен, что в работе компании нет ничего скучного. В итоге это выгодно и весело».

Безос рос в Нью-Мексико, в Техасе и Флориде, летние каникулы проводил у дедушки с бабушкой на ранчо в Южном Техасе, где в его обязанности входили ремонт ветряной мельницы и кастрация крупного рогатого скота. Он окончил Принстонский университет и получил диплом инженера по компьютерным технологиям. Четыре года он исследовал возможные источники доходов, выяснив, что количе-

ство пользователей Интернета только за один год выросло на 2,3 %, он решил основать свою компанию. Он бросил работу, и родилась Amazon.com. «Я знаю, это был звездный шанс», – говорит Безос. «Если бы я упустил его, я жалел бы об этом до 80 лет»

Безос и его жена Макенси переехали на своем шевроле из Техаса в Сиэтл, где и начали это рискованное предприятие. Сегодня компания уже превратилась из продавца книг, музыки и видео в самый большой торговый зал мира. Кроме инвестирования в торговлю продуктами и лекарствами, введен новый вид услуг – «z-Shops» где каждый может зарезервировать место на сайте и продавать то, что хочет.

В 1999 году, по результатам голосования «Time Magazine» Безос становится четвертым самым молодым человеком года (ему всего 35). Ему предшествовали:

Charles Lindberg, 25 лет, в 1927 году; королева Елизавета II, 26 лет, в 1952 году, Мартин Лютер Кинг, 34 года, в 1963 году. Time назвал Безоса «великим первопроходцем и революционером – гордостью компании, которую он представляет и, безусловно, королем электронного бизнеса. Джеф Безос сделал больше, чем просто создал электронную почту. Он помог построить основание нашего будущего».

В настоящее время Безос стоит более 10 миллиардов. Мы приводим некоторые советы из разных интервью, данных мистером Безосом в разные годы для каждого, кто хочет заниматься бизнесом в Интернете и для будущих руководи-

лей электронной торговли:

«В нашей компании мы занимаемся тем, что делаем более легкой связь между читателями и книгами, издателями и покупателями.

«Ключ, к успеху в бизнесе по Интернету для любой компании в том, чтобы осознать необходимость определенных усилий. А это новые технологии. Необходимо определиться в том, как можно обеспечить надежное, твердое ценовое предложение для покупателя. Люди покупают в Amazon.com потому, что у нас большой выбор и устойчивая система скидок в сочетании с информацией о книгах и удобством доставки товаров домой или в офис. Если вы намерены предложить что-то более привычное, например, каталог в виде книги, то это не является очень ценным предложением.

«Один из наших покупателей – известный парень по имени Билл Гейтс. Он говорит, что покупает в Amazon.com, так как у нас большой выбор, удобно и надежно. Мне кажется, он перечислил все основные причины для покупок у нас, кроме одной – у нас самая широкая система скидок в мире».

«В обычном бизнесе много сил уходит на рекламу посредственных товаров и услуг. В электронном бизнесе проблема в материально-техническом обеспечении и службе заказов это самая неприятная область. Большинство начинающих компаний тратят все силы и средства на создание отличного сайта, но не могут доставить товар покупателю. Важно, что покупатель приходит первым. Слово клиента

может, как создать, так и разрушить вашу компанию. Оно является оценкой работы нашей компании.

«Если мы работаем хорошо и клиенты довольны, их слово в Сети в сотни раз сильнее, чем в реальном мире.

«Мы в начале пути. Интернет как большой сериал.

Многое уже случилось, но много еще впереди».

Джефф Безос, CEO¹ Amazon.com

¹ CEO – общепринятая английская аббревиатура chief executive officer, буквально, «старший исполнительный офицер», российский аналог генеральный директор. (Пр им. перев.)

Джон Чемберс (John Chambers, Cisco)

Первое впечатление от Джона Чемберса – это очень-очень занятой преуспевающий человек. Как правило, крупных руководителей редко можно увидеть вне главного управления. Они слишком заняты, чтобы общаться с «народом». Но Джон Чемберс не такой. Он на дружеской ноге почти со всеми в Cisco. Дверь его офиса обычно открыта для коллег. Он побуждает их высказывать свое мнение. И сегодня, кажется, любой имеет свое мнение о личности Джона Чемберса, его образе жизни, тактике в бизнесе, его мотивах и как ему следует обращаться со своей огромной удачей.

Кто-то считает, что финансируемые им проекты очень большие или очень рискованные. Или говорят, что они нужны ему только для расширения рынка Cisco, или, особенно, для поддержания имиджа, созданного прессой в 2000 году, когда он временно принял корону богатейшего CEO в мире от Билла Гейтса и Ларри Эллисона.

«Не думаю, что многие завидуют положению Джона Чемберса», – говорит финансовый аналитик из Нью-Йорка Эндрю Родес. «Он появился ниоткуда и неожиданно стал могущественным руководителем мирового уровня. Хотя у Билла Гейтса тоже есть свои проблемы, но у него много почитате-

лей и он стал культовой фигурой не только в Америке, но и во всем мире. Он является мишенью для множества шуток. Теперь же больше внимания обращают на Джона Чемберса, человека, который любит все делать за сценой и даже вполонину не является такой колоритной фигурой, как Билл Гейтс. Это можно сравнить со сменой Рональда Рейгана Джорджем Бушем в качестве президента. Буш был более скучным и не обладал обаянием Рейгана. И пресса и народ были убаюканы.

Джон Чемберс не укладывается в список типичных удачливых руководителей Интернета, начинавших с маленького домашнего бизнеса из ничего и боровшихся за свое дело. Большинство компьютерных магнатов начали с компьютера в собственном гараже, как Джеф Безос. Джон Чемберс никогда не основывал Cisco Systems, и никогда не работал с ее основателями. Он не был знатоком в компьютерах, как большинство удачливых руководителей. В действительности, еще несколько лет назад он даже не знал, как включить компьютер. Юрист и MBA², он не знает техническую сторону продуктов, которые продает его компания. Как же этот скрытный, чувствительный и застенчивый человек стал лучшим среди руководителей во всем мире?

«Он живет, работает и любит по своим правилам», – говорит бывший служащий компании Джон Магедон. И никто

² MBA – master of business administration, магистр делового администрирования (англ.) (прим. перев.)

не спрашивает его, что он делает. Его девиз для служащих – техническое обеспечение за вами, бизнес – за мной. И это работает магически».

Чемберс, сын двух врачей из Чарльстона, Западная Вирджиния, любит держать двери своего офиса открытыми и быть доступным для сотрудников. В окружающей его обстановке на самом деле нет ничего показного и никто бы не догадался, посетив его офис, что перед ним один из самых богатых руководителей в мире. Единственное окно выходит в коридор, и, кроме нескольких семейных картин, здесь нет ничего такого, что Чемберс мог бы с гордостью продемонстрировать и произвести впечатление на посетителя. «Джон – простой парень, он не смотрит свысока на своих сотрудников», – сказал один из работников Cisco. «Он идеальный пример того, как сегодня должен действовать руководитель. Поэтому сотрудники компании уходят редко.

Мне много раз предлагали более выгодную работу, но пока Джон в Cisco, я буду работать здесь. Джон заставляет нас чувствовать себя одной большой семьей».

Чемберс редко задумывается о стимулах и мотивах, обуславливающих его корпоративные действия. Так как Cisco продолжает стремительно развиваться и доминировать на рынке спустя десять лет после выхода на публичные торги, она приобрела самую высокую капитализацию по сравнению с любой компанией мира, после Microsoft. «Если бы не Чемберс, этого никогда бы не случилось», – рассказывает Маге-

дон. «Это был идеальный союз. Почему же другие компании в Интернете не так удачливы? Просто потому, что техники пытаются быть бизнесменами. Это не срабатывает. Необходимо такой опытный бизнесмен, как Джон Чемберс, принимающий на себя удар. Инженеров не обучали ведению дел. Многие компании обанкротились, потому что они не побеспокоились о том, чтобы нанимать не только инженеров, но и успешных, надежных бизнесменов».

Несмотря на свое влияние на Уолл-Стрит, Cisco не стремится привлекать к себе внимание общества, как Yahoo и Microsoft. Многие даже никогда не слышали об этой компании. Одна из многих компаний, образовавшихся в начале 90-х из отделения информатики при Стэндфордском университете, Cisco производит такое оборудование и программное обеспечение, которое редко нужно пользователям персональных компьютеров в домашних условиях. Их продукт – для самых искушенных во всемирной сети передачи данных. И «всемирная» – это ключевое слово. Cisco гораздо шире представлена в Японии, чем в Соединенных Штатах, уникальное явление для этой консервативной нации.

«Япония очень серьезный конкурент и почти невозможно поддерживать свое господство на ее рынке», говорит Лидия Дорфман, американский стратег экономического развития Интернета. «Но Cisco способна быстро заменить устаревший продукт, что здорово затрудняет внедрение для кого-либо еще».

Стратегия развития у Чемберса проста: он покупает все новые разработки и усовершенствования, которые инженеры корпорации не могут создать сами. Это обеспечивает множество возможностей. Если, например, какая-то начинающая компания стоит на грани выпуска нового продукта, то вскоре мы увидим ее на рынке под именем Cisco. Корпорация также использует поглощения для того, чтобы пополнить таланты для всей организации. Таким примером является Микеланжело Волпи (Michelangelo Volpi), вице-президент компании по развитию бизнеса, жизненно важный для компании человек, осуществляющий поиск новых объектов поглощения для Cisco. До того, как он появился на сцене, Cisco приобретала лишь некоторые компании. С 1993 года, когда в компании появился Волпи, она присоединила множество компаний.

«Я считаю, что вы настолько сильны, насколько сильно ваше окружение», сказал Чемберс. «Это относится не только к бизнесу, но и к жизни вообще. Мне повезло, у меня отличная поддержка и компетентные сотрудники в Cisco. Это очень облегчает мою работу и создает коллектив, обладающей высокой продуктивностью. При таких условиях не приходится оглядываться назад. Всегда стремишься вперед...»

Самое ценное качество Чемберса – его способность быстро развивать бизнес и при этом избегать ошибок, которые могут дорого стоить. До того как Чемберс перешел в Cisco в 1991 году с предыдущей работы по продажам в Wang и

IBM, компания занималась коммерциализацией Интернета, создавая маршрутизаторы для передачи цифровых сигналов во всемирной сети. Чемберс преобразовал ее в компанию по переключению, затем в цифровую сервисную службу, взаимодействующую с конечным потребителем, и, наконец, в сетевую компанию данные\голос\видео, соперничающую с крупными корпорациями и опережающую таких столпов как Nortel Networks и Lucent Technologies.

«Чемберс – мастер вычислять большие рынки и новые возможности», считает аналитик Интернет-инвестиций Ларри Гобейл. «Причина его удачливости в том, что он никогда не поживает на лаврах. Он рвется вперед, стремительно и осторожно. Возможно, он самый лучший из всех, когда-либо работавших в Интернет-компаниях. До него у Cisco было много проблем, и она очень нуждалась в преобразовании и финансировании. Джон Чемберс быстро справился с проблемами компании, и они больше не возвращались к этому».

Когда Чемберс все-таки ошибается, ему известно лучше других, как быстрее исправить ошибку. Например, в начале 1999 года он заявил, что его обычный телефон, стоящий на его столе, должен исчезнуть через 12 месяцев. «Если все пойдет по плану, через год он мне больше не будет нужен», – объяснил он журналисту. Через год, в марте 2000 года, старый телефон все еще стоял на столе. Чемберс срочно вернулся к чертежной доске и использовал запасной вариант. Он торжественно обнародовал план офисной телефонной

системы, основанной на Интернет технологии. Новая система должна была переводить голос на электронный язык Интернета и это, несомненно, вытолкнуло бы Cisco на вершину бурно развивающегося телефонного рынка в Интернете.

Эксперты предсказывали, что Cisco оставит далеко позади Nortel и Lucent Technologies, которые также разрабатывают системы связи через Интернет для офиса. Мэррил Линч (Merril Lynch) немедленно озвучила планы о создании основной телефонной сети Cisco на своей новой территории в местечке Хопвелл, Нью-Джерси, установив 5000 телефонов только за один год. Texas Instruments также «запрыгнула» на борт. Важные представители обеих компаний восторженно отозвались о последнем продукте Cisco.

«Можно подключиться к любой телефонной розетке и она будет иметь тот же самый номер», – рассказывал Брайан Дж. Боннер руководитель службы информации и вице-президент Texas Instruments. «Вы можете подключить свой телефон, например, в офисе в Германии, и я могу позвонить по нему, как по номеру где-нибудь в Далласе и он зазвонит в Германии».

И снова Чемберс превратил возможное поражение в блестящую победу. И стал еще более популярен, чем прежде. Средства массовой информации всего мира, включая CNN, Time и USA Today, распространялись о Чемберсе и Cisco. «В этом секрет успеха Джона Чемберса», – говорит бизнес-магнат Интернета Лу Бартон (Lou Barton). «Когда все кажется унылым и готово потерпеть крах, он, в последнюю минуту,

достаёт из шляпы что-то новенькое».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.