

案例 14: 比尔·盖茨的创业

比尔·盖茨是微软公司主席和首席软件设计师。微软公司在个人计算和商业计算软件、服务和互联网技术方面都是全球范围内的领导者。在 2002 年 6 月截止的上个财年，微软公司的收入达 283.7 亿美元，在 78 个国家和地区开展业务，全球的员工总数超过 50,000 人。盖茨出生于 1955 年 10 月 28 日，和两个姐姐一块在西雅图长大。他们的父亲，William H. Gates II，是西雅图的律师。他的继母，Mary Gates，是学校教师，华盛顿大学的董事以及 United Way International 的主席。

比尔·盖茨的资产

1986 年 进入 Fortune 亿万富豪榜，约 3 亿 1 千 5 百万美元。

1991 年 仅次于华尔街大亨巴菲特 (Warren Buffett) 为全美第二富豪。

1992 年 约 70 亿美元。 1995 年至 1998 年公认世界首富。

1995 年 约 200 亿美元。

1997 年 约 364 亿美元。

1998 年 约 461 亿美元。

2005 年 3 月 12 日，美国《福布斯》杂志公布全球富豪排名榜：今年的名单共 691 人，是历来最长的。富豪们的总资产增加 3000 亿美元 (4860 亿新元) 达 2 万 2000 亿美元。 2005 全球首富位置仍是美国微软主席比尔盖茨，这已经是他连续第 11 年名列全世界第一位，身家有 466 亿美元。但是比尔盖茨与位居第二的股神巴菲特的距离已经缩小，后者的资产为 440 亿美元。

比尔·盖茨轶事

Bill Gates 1975 年、1977 年、1989 年曾有三次因超速、闯红灯、酗酒及无牌驾驶被捕记录。美国一家杂志表示，Bill Gates 的被捕照片是从新墨西哥州的警察部门取得的，警方同时亦将照片副本送给 Bill Gates，他得知消息后，立即在电视节目中讲述了此事，实行在照片未刊登前先发制人，减低了照片的负面影响。

爱情路： 1983 年 Bill Gates 结交了一位在 Prime Computer 任职的 Jill Bennett，这位金发女郎曾劝 Bill Gates 何不开发 32-bits 电脑软件？从此，她的花名就是 32-bits (不是 32B)。由于 Bill Gates 太“迷恋”微软，以至分手，后来才以美国商业奇才 Winbiad 为第二任女友。

与妻子 Melinda 相识及求婚过程： Bill Gates 与妻子 Melinda 是在纽约哈曼顿微软公司的记者会上相识，当时 Melinda 正在微软工作。1993 年时 Bill Gates 决定向 Melinda 求婚，而求婚过程也相当浪漫。他与 Melinda 一同乘专机往奥马哈市降落，因为 Bill Gates 一早约定珠宝商在店内等候，让他和未婚妻在无人骚扰下挑选婚戒。

1994 年 1 月 1 日，盖茨与 Melinda French Gates 在夏威夷共谐连理。婚后，他们有一个孩子 Jennifer Katharine Gates,1996 年出生。

喜爱的食物： 汉堡包与可乐，后受第二任女友 Winbiad 影响，也吃素。

俭朴程度： Bill Gates 很俭朴，据闻出行一向只坐经济客位，后来发达了，也照买最平的机票，反而是航空公司看不过去，见到 Bill Gates，自动将之升格到头等舱，他看到心里，更加不买贵的机票。虽然，近年已改搭商务客位，然而 Bill Gates 仍住不惯总统套房呢！

其它资料： 在西雅图湖滨中学，他就开始了未来的事业：个人电脑软件与设计电脑程序，那年他才 13 岁。他爱读书，并且喜爱高尔夫球运动和打桥牌。在哈佛大学读到三年级时辍学，出来创立微软公司。

电子信箱： askbill@microsoft.

遥想当年：盖茨白手起家，创立微软公司，31 岁时成为有史以来最年轻的亿万富翁（后来这个记录被打破），37 岁时成为美国首富并获得国家科技奖章，39 岁时身价一举超越华尔街股市大亨沃伦·巴菲特而成为世界首富。同年，以一票之差击败通用电器的杰克·韦尔奇，被《工业周刊》评选为“最受尊敬的 CEO”；微软公司上市之后，市值也节节摸高，超越波音、IBM，接着又超过三大汽车公司市值总和，直至突破 5000 亿大关超越通用电器（GE），成为全球市场价值最高的公司，年营业额超过世界前五十名软件企业中其它 49 家的总和，即使在 2003 年底被司法部和 19 州围追堵截的景况下，仍被评为“最受尊崇的公司”……

这一切，都是永远不可磨灭的创业者辉煌。

盖茨和微软，创造了 20 世纪最美丽的神话，吹响了信息经济时代最嘹亮的号角，尽管在这个过程中充满了掠夺和不平等的残酷竞争。盖茨是魔鬼，还是天使，微软是新科技的缔造者，还是商业规则的破坏者，现在还没有谁能下一个公正的结论，但有一点是毋庸置疑的：盖茨不是靠幸运取得成功的，微软也不是建立在偶然基础上的软件帝国，盖茨是电脑天才，但更是一个经营和管理天才，他在微软的创立和成长

壮大中付出的心血和汗水，他非凡的事业心和进取心，他高瞻远瞩的眼光和异常敏锐的市场嗅觉，是任何一个人都无法超越的。盖茨和微软，都将是永远的……

1、痴迷电脑的天才少年

盖茨是为电脑而生的，而他也把电脑带入到了一个美丽的新世界……

比尔·盖茨出生于华盛顿州西雅图市，自小家境富裕，他的父亲威廉·盖茨 William H. Gates II 是一位杰出的律师，母亲是华盛顿大学校务委员及第一州际银行 First Interstate Bank 董事。为了让孩子接受良好的教育，少年时代盖茨的双亲便将盖茨送进管教严格的西雅图湖滨私立中学 Lakeside 就读，也就是在这里盖茨发现了一生事业的重心——电脑，也遇见了未来的工作伙伴保罗·艾伦 Paul Allen。

盖茨进入湖滨中学之后迷上了电脑，从此就无心上其它课，每天都泡在计算中心。从 8 年级开始，盖茨便利用闲暇时间和同学一起帮人设计简单的电脑程序，以此赚取零用钱。根据盖茨自己陈述：“我在十三岁时就写了我的第一个软体程序，我拿它来玩井字游戏。当时我所用的电脑体积庞大、笨重、速度缓慢而且相当‘不听话’。”盖茨的好朋友保罗·艾伦（后来和盖茨一起创立了微软公司）回忆说，“我们当时经常一直干到三更半夜，我们爱死了电脑软件的工作，那时候我们玩得真开心。”

盖茨说：“那时候，保罗常常把我从垃圾桶上拉起来，而我却继续趴在那里不肯起来，因为在那里我找到一些上面还沾着咖啡渣的程序设计师的笔记或字条，然后我们一起对着这些宝贵的资料研究操作系统。”

盖茨上 9 年级的时候，TRW 公司的工程师在架设西北输电网络时遇到了问题，一筹莫展。这时候，他们发现了湖滨中学计算中心的一份《问题报告书》，当场打电话给制作这份报告的两位“侦测错误大师”（盖茨和艾伦），希望他们两人能来帮助排除问题。但他们压根没有想到，这两位“大师”居然只是 9 年级和 10 年级的学生！

2、艰辛的创业

1973 年夏天，盖茨以全国资优学生的身份，进入了哈佛大学一年级，在那里他与 Steve Ballmer 住在同一楼层，后者目前是微软公司总裁。

在哈佛，他仍然无法抵抗电脑的诱惑，于是就经常逃课，一连几天呆在电脑实验室里整晚整晚地写程序、打游戏。

1975 的冬天，盖茨和保罗从 MITS 的 Altair 机器得到了灵感的启示，看到了商机和未来电脑的发展方向，于是他们就给 MITS 创办人罗伯茨打电话，说可以为阿尔它（Altair）公司提供一套 BASIC 编译器。

罗伯茨当时说：“我每天都收到很多来信和电话，我告诉他们，不论是谁，先写完程序的就可以得到这份工作。”于是盖茨和保罗回到哈佛，从一月到三月，整整8个星期，他们一直呆在盖茨的寝室里，没日没夜地编写、调试程序，他们几乎都不记得寝室的灯几时关过，最后，他们终于成功了，两个月通宵达旦的心血和智慧产生了世界上第一台微型计算机 - MITS Altair 的 BASIC 编程语言，MITS 对此也非常满意。

三个月之后，盖茨敏感地意识到，计算机的发展太快了，等大学毕业之后，他可能就失去了一个千载难逢的好机会，所以，他毅然决然地从哈佛三年级退学了。他们深信个人计算机将是每一部办公桌面系统以及每一家庭的非常有价值的工具，并为这一信念所指引，开始为个人计算机开发软件。

很快，盖茨与艾伦迁往阿尔它公司所在地新墨西哥州阿尔布奇市 Albuquerque，正式创立微软公司 Micro-soft，当时盖茨才 19 岁。1977 年，苹果、康懋达 Commodore 和 Radio Shack 进入个人电脑市场，微软提供 BASIC 给大多数早期的个人电脑，当时 BASIC 是最重要的软体元素。根据盖茨自己描述：“在微软草创的前三年，其它的专业人员大多致力于技术工作，而我则负责销售、财务和营销计划。……我每把 BASIC 卖给一家公司，就多一份信心。”就这样，在低价授权、以量致胜的方式促销下，微软 BASIC 很快成了电脑产业的软体标准，当时几乎每一家个人电脑制造商都会使用微软授权的软体。1979 年，盖茨将公司迁往西雅图，并将公司名称从“Micro-soft”改为“Microsoft”。

公司刚起步的时候，冲劲十足、精力充沛的盖茨和保罗根本就不知道什么是疲倦和劳累，他们在一间灰尘弥漫的汽车旅馆中租用了一间办公室，开始了艰苦的创业旅程。他们挤在那个杂乱无章、噪音纷扰的小空间中，没日没夜地编写程序，饿了就吃个比萨饼充饥，实在累的受不了了就出去看场电影或开车兜兜风解困……

正当他们不知疲倦朝着梦想的电脑王国挺进的时候，微软卷入了一场灾难性的官司之中……

当时软件盗版情况特别严重，大大损害了盖茨的利益，盖茨认为罗伯茨对市场上 BASIC 编译器的盗版应该负责，于是将它收回卖给了 Perterc 公司，但这之前他曾经和罗伯茨签署过该软件的协议，允许 MITS 在十年内使用和转让 BASIC 程序和源代码。

很快，MITS 就将微软送了法庭的被告席，高昂的律师费令盖茨不知所措，与此同时，Perterc 也拒绝支付微软版权费，法院仲裁过程慢如蜗牛，收入的减少和庞大的开支把微软送到了濒临破产的境地，盖茨和保罗几乎都捱不过去了。盖茨对那段经历至今历历在目，“他们企图把我们饿死，我们甚至付不出律师费，所以当他们有意与我们和解时，我们几乎就范。事情到了那么糟糕的地步，仲裁者用了 9 个月才发布那该死的裁决……”

不过，他们终于熬过来了，微软赢了这场官司。

其实，盖茨当时完全可以向父母借钱，相信他的父母也会帮他度过难关的，但他没有，盖茨坚持微软必须自力更生。盖茨就是这样自己白手起家、艰难地、一步一步打下天下的。

1980年是微软发展史上一个重要的转折点，当时无人不知、无人不晓的IBM国际商业机器公司占有大型电脑百分之八十的市场，也就是在这一年IBM决定开始制造个人电脑，并且找上微软公司，向他们购买作业系统的授权，于是个人电脑作业系统PC-DOS出现了，IBM成了微软新软件的第一个授权使用者。随着IBM的个人电脑独霸市场，微软的软件也如雨后春笋般不断冒出，从而稳住了IBM的江山，也奠定了微软在电脑软件市场上不容忽视的地位。

就这样，比尔·盖茨凭着独到的眼光，坚信个人电脑的触角将深入未来每一个家庭中，也相信结合微处理器与软件将大大改写过去以大型电脑为主的生态，更能在个人电脑革命的初期即掌握稍纵即逝的创业机会，其后又一直保持正确的发展方向，锲而不舍，加上过人的经营头脑，终于成为全球首富与IT业最具影响力的人士。

3、什么都可以舍弃，就是不能舍弃事业

盖茨一直是一个以工作狂而著称的人物，即使到了39岁结婚的时候，他还经常加班工作到晚上10点以后，对于以前任何一个亿万富翁来说，这都是不可想象的事。尽管微软公司一向以员工习惯性加班拼命工作而闻名，但那些工作得眼冒金星的员工还是心悦诚服地说，他们之中几乎没有谁能比盖茨更辛苦。

盖茨自己曾经不止一次地说过：“微软是我永远的情人。”其实，在通往微软帝国辉煌的道路上，盖茨经历过无数次极端痛苦和无奈的选择，当求学、爱情、婚姻和事业发生矛盾或者冲突的时候，他都会毫不犹豫地放弃学位、心爱的女人，而选择微软和自己的事业。

1975年6月，盖茨经过认真的考虑，说服了自己，决定放弃哈佛这所世界上最好大学的毕业证书，要求退学创业。接着，又说服了万分震惊的父母。这股毅然决然的勇气绝不是一般人所具有的。

在盖茨的心中，微软是高于一切的，为了微软，盖茨可以放弃一切

盖茨有关个人计算机的远见和洞察力一直是微软公司和软件业界成功的关键。盖茨积极地参与微软公司的关键管理和战略性决策，并在新产品的技术开发中发挥着重要的作用。他的相当一部分时间用于会见客户和通过电子邮件与微软公司的全球雇员保持接触。

在盖茨的领导下，微软的使命是不断地提高和改进软件技术，并使人们更加轻松、更经济有效而且更有趣味地使用计算机。微软公司拥有长远的发展战略。

1995年，盖茨撰写了《未来之路》一书。在书中，他认为信息技术将带动社会的进步。该书的作者还包括微软公司首席技术官 Nathan Myhrvold 以及 Peter Rinearson，它在《纽约时报》的最畅销书排名中连续 7 周位列第一，并在榜上停留了 18 周之久。

《未来之路》曾在 20 多个国家出版，仅在中国就售出 40 多万册。1996 年，为充分利用 Internet 所带来的新的商机，盖茨对微软进行了战略调整，同时，他又全面修订了《未来之路》，在新版本中，他认为交互式网络是人类通讯历史上一个主要里程碑。再版平装本同样荣登最畅销排行榜。盖茨将其稿费收入捐给了一个非盈利基金，用于奖励支持全世界将计算机与教学相结合的教师。

除计算机情结之外，盖茨对生物技术也很感兴趣。他是 ICOS 公司的董事会成员以及英国 Chiroscience 集团及其位于华盛顿州的全资子公司-Chiroscience R&D 公司（前身是 Darwin Molecular）的股东。他还创立了 Corbis 公司，该公司正在开发全球最大的可视化信息资源之一，提供全球公共与私人收藏的艺术和摄影作品的综合性数字文档。盖茨还与蜂窝电话的先驱者 Craig McCaw 共同投资了 Teledesic 公司，该公司雄心勃勃地计划发射数百个近地轨道卫星，为全世界提供双向宽带电信服务。

在微软公司上市的 12 年时间里，盖茨已向慈善机构捐献 8 亿多美元，包括向盖茨图书馆基金会捐赠 2 亿美元，以帮助北美的各大图书馆更好地利用信息时代带来的各种新技术。

1994 年，盖茨创立了 William H. Gates 基金会，该基金会赞助了一系列盖茨本人及其家庭感兴趣的活动。盖茨捐献的四个重点领域是：教育、世界公共卫生和人口问题、非赢利的公众艺术机构以及一个地区性的投资计划-Puget Sound。

4、创业成功的秘诀

谈到如何成功创业，比尔·盖茨的思维模式、做事的方法和一般的企业家是不一样的。美国《财富》杂志和《福布斯》杂志曾访问比尔·盖茨，询问他成为世界首富的秘诀，比尔·盖茨回答说，他之所以成为世界首富，除了知识，除了人脉，除了微软公司很会行销之外，还有一个大部分人没有发现的关键——就是眼光好。

比尔·盖茨所说的“眼光好”有三层含义：

第一是要掌握最大的趋势。

微软公司的英文名字叫做 Microsoft，事实上是由 Micro 和 Soft 两个词组成。Micro 代表的含义是 Microcomputer，是微电脑的意思；Soft 代表的是 Software，是软件的意思，是给微电脑使用的软件。当比尔·盖茨创业的时候，全世界最顶尖的公司叫 IBM，由汤姆·斯沃森领导着。当时一台电脑有现在我们

整个摄影棚这么大，但是比尔·盖茨的眼光已经看到 25 年之后，我们的桌上会摆上一台小型的电脑。IBM 则不是这样认为，这从它的名字也可看出来：I 代表 internation 即国际，B 代表 business 即商务，M 代表 Machine 即机器，所以 IBM 认为它的主要顾客是公司而非个人，而公司一般用大型电脑。

1977 年，美国有一个人叫史蒂夫·贾布斯，他创办了苹果电脑公司。苹果电脑叫做 Apple PC，PC 代表的真正含义就是 Personal Computer，即个人电脑，贾布斯在 24 岁的时候资产一度高达 5 亿美元，成为全美年轻人崇拜的偶像，而那时比尔·盖茨连门都没有。但是 25 年之后，盖茨身价超过 600 亿美元，贾布斯身价才 10 亿美元，盖茨的身价超过贾布斯 65 倍。难道盖茨比贾布斯聪明 65 倍吗？不可能。是因为盖茨的眼光比贾布斯更好。我们常说，信息时代掌握信息资讯非常重要，事实上盖茨说这个不太重要，掌握未来的趋势才是最重要的。所以很多人在掌握信息，而盖茨这些最会赚钱的企业家在掌握趋势，而且要掌握全世界最大的趋势。贾布斯掌握了个人电脑的趋势，但盖茨了解控制电脑硬件的是软件，软件应该是一个更大的趋势，所以盖茨成为世界首富。

眼光好的第二层含义是你的市场要大。

我曾经在马来西亚的吉隆坡演讲，演讲完后有一个人很兴奋地跑过来说，听完演讲，他的人生有了一个伟大的目标——成为世界首富。我知道我的激励效果不错，但没想到两小时可以把他的梦想激发到如此程度。我问他从事什么行业的，他说从事美容保养品。我问他美容保养品在未来是不是最大的趋势，他说应该不是。我说：“你在哪里卖你的美容保养品？”他说：“就在马来西亚，就在吉隆坡。”我问：“这位先生，马来西亚占整个地球有多大？”他的脸突然变得有点绿，他说：“不是很大。”“吉隆坡占马来西亚有多大？”他的脸更绿了。我又问：“在马来西亚吉隆坡有多少人在卖皮肤保养品、美容保养品？”他说：“非常多，几百家。”我说：“全世界这么大，你只瓜分到这么一点点的市场，请问这位先生，你会成为世界首富吗？”他说：“不会。”

那么全世界有多少人使用电脑呢，数目惊人。你们的电脑打开来应当和我的一样，是 Windows 界面。正因为全世界有数目庞大的人群使用电脑，90% 的人又都使用盖茨的 Windows 软件，而且人群还在不断扩大，所以盖茨能成为世界首富。

眼光好的第三层含义就是从事竞争对手少的行业，竞争对手越少越好。

世界最早最出色的软件公司叫什么名字？微软公司。世界第一家可乐叫什么？可口可乐。世界第一家最顶尖的商务用电脑叫什么？IBM。通常最早做的都很容易成为第一品牌。

假设大家现在肚子饿了，面前有一块很大的蛋糕，如果一个人来吃，他可以随便吃；如果有 30 个人要吃怎么办，抢着吃。你们喜欢随便吃，还是 30 个人抢着吃？当然是随便吃。

所以一般人时常有一个错误的观念：这个人赚钱多，我该去加入他从事的行业。这就好像看到一个人吃蛋糕，他吃得津津有味，你此时加入，就只能吃到他剩下的。所以我们假如眼光真的好的话，我们要第一个从事某个行业，我们要第一个创立公司，我们要选择竞争对手少的行业来做。因为孙子兵法谈到，兵法最高的战略也即是企业最高的境界，就是不战而胜。

在比尔·盖茨还没有成为世界首富之前，他世界排名第二位，当时的世界首富是山姆·威顿——沃尔玛百货公司的总裁。山姆·威顿在美国开了 4000 家沃尔玛购物中心，如果一天考察一家店，得十余年才能考察完毕。于是我发现这些人赚钱这么多的理由很简单，就是因为他们的量很大。量大就是致富的关键。这句话真正的意思，也就是说还没有赚钱的只有一个原因，就是量不够大。量为什么不大？我认为有以下几点原因：

第一个就是市场的需求量不够。假设今天从事卖汽车的交易，你希望卖桑塔纳，还是希望卖劳斯莱斯？卖桑塔纳可能使你开的车是劳斯莱斯，卖劳斯莱斯可能你得回去开桑塔纳。这是个事实，劳斯莱斯公司就卖给了大众汽车公司。为什么会这样，因为可以购买劳斯莱斯汽车的这个市场需求度太小了。一个金字塔这么大，你只切到了金字塔尖的这么一点，这是很难赚钱的。所以我们要赚大钱的话，要尽量往量大的市场来进行。各位企业的老板要时常思考你公司现在销售的商品是不是过于处在金字塔上部，假如是这样的话，你公司的业绩可能没有办法太好，你必须更换产品的种类。

量不大的另一个原因是市场不够大。比如说你所居住的城市，人口只有 80 万到 100 万，而比尔·盖茨的软件是行销全世界几十亿人口，那你跟他比起来，即使智慧一样、能力一样，但他的市场大于你，你赚的钱还是会比他少。

第三点是基于产品的品质不良、价格不当。索尼公司的总裁说过，一个东西卖不掉通常有两个问题；第一是产品品质不好；第二是价格太高或者是太低。比如说你公司的产品品质不好，顾客买了之后经过大量宣传反而有负面的口碑，所以每一个公司都必须确保你公司的产品是同等级同价位当中最好的。产品价位太高顾客可能买不起，价位低一点，照道理讲销量应该更大，但事实上不一定如此。假如你今天得了心脏病，我推出一个世界仙丹，专门治疗你的心脏。我对你说：要不要试试看，世界上最便宜的心脏病药？心脏对你很重要，所以全世界最便宜的心脏病药，你反而不敢买了，你担心无效或是仿冒品。

下一个原因是推销技巧不良。我觉得一个公司最大的营运成本，不是说公司花了多少钱在硬件上、花了多少钱在软件上、或是花了多少钱做广告，而是没有被训练过的业务员。因为他们天天得罪顾客，天天损失营业额。每一个公司的老板必须把业务员训练得非常优秀，尤其是他必须派公司最出色的营销代表来做公司的业务训练。保罗·盖帝曾经说过，他宁愿找 100 个人来，每个人用 1% 的力量，也绝对不要自己一个人用 100% 的力量。一个顶尖的业务代表，他出去是一个人用了 100% 的力量，你不如派他来做训练，让 100 个人每个人用 1% 的力量，用正确的方法来销售产品，你公司的业绩才会提升。

产品的销售渠道太少也是量不大的原因之一。比如有一个产品非常好，在哪里可以买？不知道；到底哪里有？等我找到再告诉你；这个公司有电话吗？公司电话不详；公司有 E-mail 吗？公司 E-mail 还没有登记。这个产品的销量能好吗？全世界再好的产品，它也不会自己长腿走出去，所以你的行销通路不够，顾客想买买不到，你公司的业绩会是有限的。

还有一点是因为公司的知名度或产品的知名度不够大。成龙最近拍了一部新电影有没有听说过呀？肯定没有，因为成龙最近并没有新电影发布会。假如成龙发布了新电影的话，我们一定是会知道的，他一定会做宣传。每一个企业都需要记住三个词：第一个叫做宣传，第二个叫做宣传，第三个还叫宣传。