

特奥·福斯特
Theo Vorster

南非 商界大佬们的 生意经

MIND YOUR BUSINESS:
ADVICE FROM SOUTH AFRICA'S
TOP BUSINESS LEADERS

何曙荣、王华璐、张瑾 等译



上海社会科学院出版社
SHANGHAI ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES PRESS

特奥·福斯特

Theo Vorster



南非 商界大佬们的 生意经

MIND YOUR BUSINESS:
ADVICE FROM SOUTH AFRICA'S
TOP BUSINESS LEADERS



何曙荣、王华璐、张瑾 等译



上海社会科学院出版社

SHANGHAI ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES PRESS

图书在版编目(CIP)数据

南非商界大佬们的生意经/(南非)福斯特
(Vorster, T.)著;何曙荣,王华璐,张瑾等译.—上海:
上海社会科学院出版社,2016

ISBN 978-7-5520-1234-7

I. ①南… II. ①福… ②何… ③王… ④张… III.
①企业家—生平事迹—南非(阿扎尼亚)—现代 IV.
①K834.785.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第059025号

Copyright © in text: Theo Vorster, 2013

© in photographs: provided by the business leaders unless otherwise indicated

First published in 2013 by Jonathan Ball Publishers

上海市版权局著作权合同登记号:图字09-2016-554

南非商界大佬们的生意经

著 者:特奥·福斯特(Theo Vorster)

译 者:何曙荣 王华璐 张 瑾 等

责任编辑:路征远

封面设计:梁业礼

出版发行:上海社会科学院出版社

上海顺昌路622号 邮编 200025

电话总机021-63315900 销售热线021-53063735

http://www.sassp.org.cn E-mail: sassp@sass.org.cn

排 版:南京展望文化发展有限公司

印 刷:上海信老印刷厂

开 本:720×1020毫米 1/16开

印 张:12

插 页:2

字 数:200千字

版 次:2016年11月第1版 2016年11月第1次印刷

ISBN 978-7-5520-1234-7/K·311 定价:49.80元

版权所有 翻印必究

Mind Your Business

—Advice from South Africa's top business leaders

Published in 2013 by
Jonathan Ball Publishers

作者说明:

书中所涉各公司的资料反映的是节目播出时公司的状况,从访谈中获得。

图书简介

本书根据 kykNet 收视率极高的商界成功人物访谈节目的内容整理而成。作者收集整理了 38 位南非商界大佬的访谈,介绍了他们丰富多彩的商界打拼经历,包括经商过程中的挫折、困惑,攻坚克难的战略、举措,并请每位受访人士总结了成功经验,对未来的企业家提出建议。

这些受访者来自不同的行业,功成名就,很多是跨国公司的老总,有些在中国有很多投资项目。他们的成就和经验无论是对学者治学,还是对商界人士走进非洲,尤其是到南非经商兴业具有积极的参考价值。

该书内容涉及诸多行业,信息量大,富有时代气息,是了解南非近几十年企业界发展的鲜活百科全书。

作者简介

特奥·福斯特,著名的经济评论员,南非著名金融服务机构伽利略资金的创始人之一,曾任非洲顶尖的跨国粮食公司 AFDRI 的非执行董事,是 kykNet 商界成功人物访谈节目的主持。

译者简介

何曙荣,现任浙江师范大学中非国际商学院副院长,长期从事对非工作。近年参与翻译的主要译著有《人类文明史》、《非洲高等教育:国际参考手册》、《被压迫者教育学》、《津巴布韦史》、《非洲的大学:稳定与复兴的策略》、《大学的理想》(节本)等。

献给

我的父母特奥和玛丽·福斯特

我的妻子安内克

我的女儿米娅

能采访这么多的商界大佬，我深感幸运。这些大佬在自己的商业领域功成名就，他们建立的企业在南非、非洲乃至世界舞台上竞逐。访谈的目的是让这些大佬们有机会用自己的话把自己的成功故事说出来，引导读者走上成功之路，同时，也让读者对南非的企业以及商界大佬们有更清晰的认识，并以此作为了解非洲其他国家商界情况的基础。

本书访谈的商界人士有企业家，有掌舵大型公司的职业经理人。我不会强调某个特定的行业或部门，而是关注不同企业成功故事背后的人物和原则。

我惊奇于这些扬名立万的大佬们乐意与愿意聆听、学习的人士分享其成功故事；我也惊讶于这样一个事实：他们是普普通通、平平凡凡的人，靠坚守一套原则并用这些原则在他们的职业生涯中取得了超乎寻常的成功。

我经常问自己，这些真正成功的商业领袖与其他商务人士有什么不同？通过这些采访，我认为不同之处可以归结到一些普遍通用的原则上，我想强调其中两点，这是最重要的同时也可能是最容易被忽视的。

第一，成功人士欣然接受改变，视变革为机遇。我们很容易把变革看作威胁或障碍——但成功人士坦然置身不断变化的世界。第二，领袖们对他们自己、对他们企业的未来有愿景。这两种愿景相辅相成，是任何决策的基础，构成了战略规划的主框架。我认为，大多数人没有花足够的时间去关注如何清晰定义他们企业的愿景，更为重要的是，他们连自己的愿景也没有。

通过成功人士亲自讲述其真实的事迹，我想用事实证明：每一个企业家或商业经理人都可以获得成功，年龄、就读的学校、所选择的行业等并不是决定成功的因素；起决定作用的是一些普遍通用的成功原则，以及如何在自己所选择的商业领域里运用这些原则。

我们处在一个美好的时代。对于这个星球上的大多数人来说，最重要的原

则是为他们的孩子创造更好的生活,为此这个星球上的人们要交流沟通,要经商往来,通过连通产生奇迹。我们低估了如今这些基本行为以及技术变革给企业家和职业经理人带来的机遇,那些能适应外部世界不断变化的企业会比以前更容易取得成功。随着生活更美好、连通更顺畅的原则在南非以及非洲大陆不断深入人心,我相信21世纪是非洲的世纪。

本书中的商界大佬都是在南非起步,开始其商业生涯,并将其业务拓展到非洲,有些甚至加入国际竞争。通过书中各种领域及不同行业的创业故事,读者可以透视南非商业生态的构造,了解不同行业领域里的主流企业,并通过它们引领读者进入南非,进入非洲大陆的其它地区。从经济增长的角度来看,我认为非洲大陆与20世纪80年代初的中国类似,非洲也将开始长期可持续的发展。

通过分享这些真实的成功故事,我希望自己可以帮助读者实现各自的目标,取得我们都可以获得的成功。

享受奋斗的历程,接受变革的现实吧,因为变革创造机遇!

特奥·福斯特

2016年9月20日

前言

对领导力的需求是当今社会所面临的严峻挑战之一。那优秀的领导力又是如何定义的呢？领导力有蓝本吗？国际上那些领导力准则是否适用于非洲？或者更具体地说是否适用于南非？

国际上关于领导力以及成功之路的图书，从唐·米格尔·路易兹 (Don Miguel Ruiz) 的《四条人生规律》(*The Four Agreements*) 到约翰·麦克斯韦尔 (John Maxwell) 的《开发你内在的领导力》(*Developing the Leader Within You*) 和史蒂芬·柯维 (Stephen Covey) 的《高效人士的七个习惯》(*The 7 Habits of Highly Effective People*)，简直不胜枚举。然而，在国内这个话题还未被妥善研究，尤其是我们自己成功的商界大佬及其独特成就还未引起公众注意。

我们很荣幸自己的国家有一些最成功的商业领袖。他们经营商业，向我们展示他们如何设法在一个有着如此多独特挑战的国家取得成功。这些神通广大的人值得效仿，他们的成功故事直接适用于每个想在南非创造未来的人。

特奥·福斯特 (Theo Vorster) 和“成功职场” (Sakegesprek) 节目将这些重要内容搬上了 kykNET^① 电视频道 1。与本土商业领袖的一期期对话把我们带入一个个崭新的世界，让我们感同身受，产生共鸣。我相信很多读者和观众会把这些方法用于自己的创业实践，从而使事业更上台阶，创造更多的工作机会。某种意义上说，商业领袖比政治领袖重要。因为一个是把面包放在桌子上，而另一个是在官僚主义和无休止的争论中不能自拔。我为我们的国家产生了这么多优秀企业家和商业领袖感到自豪。把他们的故事记录下来是种荣幸，我们可以从中总结经验，汲取知识。

凯伦·迈琳 (Karen Meiring)

数字卫星电视阿非利加语频道总监

^① kykNET 是非洲最有影响力的收费电视 M_NET 的下属频道。——译者注

个人故事一直是最好的老师。我们从故事的人物中分享其真实的生活经历，了解他们攻坚克难获取成功的正确举措。电视节目“‘成功职场’遇到特奥·福斯特”背后的想法是采访成功的南非商人，请他们讲述自己的个人职业生涯故事。

重要的是，受访的企业领导人的来源面要广，涵盖从企业家到专业商务经理，从数十亿兰特资金的大企业到规模不大的小公司，从主宰市场的成熟企业集团到处于成长期的企业。节目嘉宾中有从业多年功成名就的商业领袖，也有崭露头角小有名气的年轻新秀——有从事学术研究的资深人士，也可能有曾与你一起求学的成功奇才。

节目的理念是以榜样人物鼓舞人心的价值为前提。在当今世界，我们会很快将名人变成榜样，而且通常不在其专长的领域。但是要想让橄榄球运动中擅长带球触地得6分或踢球得分的人成为其他领域的榜样，或者在跟人谈企业发展、谈职业生涯事业时将其拿来当榜样，这样做有点荒谬，也不公平。

我们大多数人一生中的主要部分花在工作或经商上。如果你想在你的职业生涯或你自己的生意上取得成功，宁愿听取在该特定领域专家的意见，而不要去听体育场上得分的家伙。2010年1月，我在兰德堡(Randburg)的kykNET频道办公室里将这个想法说给凯伦·迈琳和玛利坦·斯旺波尔(Marida Swanepoel)听。该电视频道立刻同意播放这档节目，并任命玛利坦为监制人。

德克·莫斯特(Dirk Mostert)证明了让他当制片人是个绝佳选择：除了经验之外，他资历老到，可以与这些商业领袖进行充分交流(换句话说，他指挥我们的嘉宾坐哪里，怎么坐，怎么说话，眼睛看哪里)。德克和他的同事鲁迪·奥斯特龙(Rudi Ahlstrom)总是对临时改变的计划、方案和内容有所准备。这档节目在那些想要改变我们的理念或强迫我做违心之事的人手中是不可能完成的。

然而，一旦我获得批准，迫在眉睫的问题便是我能否说服合适的人来这个全

新的、未经考验的电视节目做嘉宾。我联系他们，他们会如何回应？周五下午，我开始邀请首批意向嘉宾，我给5位杰出的商业领袖发了电子邮件，祈求好运，但立即陷入苦恼——如果在周一下午之前没人答复，我该怎么办？我应该在什么阶段设计备选计划（甚至计划3、计划4），而这些计划应该如何设计？从务实的角度来看，根据议定日程安排，我们得在接下来的两到三周内拍摄第一集访谈。

周一下午晚些时候，我检查电子邮件时吓了一跳。所有5个人都回了邮件，并且所有人都答应接受采访！顺便说一下，在三期节目中几乎每个受邀者都同意参加这个节目。

我的第一位嘉宾是劳里·迪朋纳（Laurie Dippenaar），第一兰特集团联合创始人及现任非执行主席。劳里想先跟我聊一聊这个节目，了解我推出这档节目要达到什么目的，所以他在我们开拍正式采访的前一天邀请我共进午餐。

劳里也让我事先发给他一份提问的话题梗概，我照办了。我们坐下来吃午饭时，我急于想听听他对我的电子邮件的看法，看看他对话题梗概的反馈意见。

我们花了大概五分钟讨论节目，接下来的两个小时畅聊橄榄球、南非政治、全球经济和其他一些话题。他跟我说话时就好像我是他长久交往的知己。这次谈话是我首次采访的前奏，现在我明白了为什么劳里被认为是商界里无可非议的人物。

通过这顿午餐学到了一个有用的小窍门，就是我应该事先告知这些商界大佬们我想问什么问题，以便让他们有时间好好思考一下该怎么回答这些问题的核心内容。就像劳里所说，他不喜欢在采访之后在开车回家的半路上想起刚才的问题最合适的答案该是什么。我设法一直用这一原则，并且发现，如果嘉宾们相信你准备工作充分，他也会很放松，有备而来。

“成功职场”节目的前三季有对本周最重要商业新闻的讨论。来自《商务24》^①商报（Sake24）报社的记者——一开始是请尼克尔克（Ryk van Niekerk）做一季嘉宾，之后莉娅娜·德兰格（Riana de Lange）参加第二季和第三季，他们的讨论增加了这部分节目的知识的深度和质量。我一直对这些资深记者的专业知识和全面准备印象深刻。

第一季非常成功。“成功职场”一直是KykNET每周排名前20的节目，后续两季也是如此。对我而言其更大的价值在于它是排行榜上为数不多的在晚上9点后播出的节目，也是为数不多的根本不被当作轻娱乐的节目。

^① 南非第二大商业出版物，每周用阿非利加语出版五期。——译者注

在第一季里，我们对路易斯·冯·措伊纳(Louis von Zeuner)进行了一次圆满的采访，那时他还是南非联合银行的副总裁。路易是第一个，也是唯一一个我去接洽后两季节目赞助的人。他直白地告诉我们，南非联合银行想参与节目。我真的要感谢路易斯，还有后来的威利·拉特甘(Willie Lategan)和伊扎克·斯密特(Izak Smit)对我们节目的支持。这让我再次认识到企业和商业决策最终取决于掌舵之人。

这本书三十八章中的每一章都有一个对某个人特定采访的总结。通过这部分总结，想突出每位成功商业领袖的独特成功之路，并从他们的经历中得出经验教训。这38人的清单绝不是明星企业家们的全部。我可以很容易地做上十季节目。南非不乏成功的企业家，他们有着鼓舞人心的个人成功故事——我希望在接下来的系列节目中能采访更多的人。

在最后一章，我简要地强调了这三季节目中一些让我印象深刻的核心要点。这些故事包含每位嘉宾的独特经历，但也有反复出现的共性内容。从这些共性内容中，我提炼出“七个成功的黄金法则”。在我看来，这些法则概括了这38位商界大佬从商经历中最重要的经验教训。

目 录

CONTENTS

中文版前言	1
前 言	1
引 言	1
第一章 劳里·迪朋纳	
第一兰特集团联合创始人、非执行主席	1
第二章 罗素·劳博瑟	
约翰内斯堡证券交易所前总裁	5
第三章 布朗德·比勒陀利乌斯	
曾就职于丰田公司和麦卡锡汽车零售集团,现任多家公司董事	8
第四章 伯纳德·斯瓦内普尔	
曾就职哈莫尼金矿集团,现任维利基黄金矿业公司董事长	12
第五章 马蒂亚·范德·沃尔特·科斯滕	
德国电信南非公司常务董事	17
第六章 约翰·范齐尔博士	
丰田南非公司董事长	21
第七章 詹尼·穆顿	
PSG 集团非执行主席	25
第八章 克里斯·文特尔	
阿非格里集团董事长	28

第九章	路易斯·冯·措伊纳	
	南非联合银行集团前副董事长	32
第十章	埃德温·赫尔佐格博士	
	梅迪国际集团创始人、执行主席	37
第十一章	尼克·弗洛克	
	数核车队管理公司创始人、执行主席	42
第十二章	怀特·巴松	
	食品零售商夏普莱特集团总裁	46
第十三章	约翰·范泽尔博士	
	桑勒姆保险公司董事长	51
第十四章	安德雷斯·范·赫尔登	
	矿企阿非利马特董事长	55
第十五章	休伯特·布罗迪	
	帝国集团总裁	59
第十六章	路易斯·范德瓦	
	阿特伯里地产集团联合创始人、总裁	63
第十七章	奥尔特曼·阿勒斯	
	汽车玻璃公司格拉斯菲特共有人、执行主席	68
第十八章	艾米恩·舒尔茨	
	生命雕塑美甲国际公司企业主、总裁	72
第十九章	路易斯·福里	
	城堡投资公司共同创始人,逻辑滤波商务咨询公司创始人	76
第二十章	蒂斯·杜托伊特	
	加冕基金管理公司共同创始人,根源投资公司创始人	80
第二十一章	皮特·德瓦尔	
	北美宝马摩托前副总裁	84

第二十二章	尼古拉·斯克鲁格	
	动力大都市国际保险控股公司总裁	88
第二十三章	约翰·福特斯	
	乳品商克洛弗公司总裁	92
第二十四章	伊娜·帕尔曼	
	女企业家,帕尔曼食品公司创始人	97
第二十五章	克里斯托·威斯博士	
	服饰零售商佩普公司和食品零售商夏普莱特集团董事长	101
第二十六章	查尔·塞内卡尔	
	农场主,塞内卡尔制糖公司企业主	106
第二十七章	克里斯·范德·莫维博士	
	库罗控股私人教育集团创始人、总裁	111
第二十八章	彼得·斯科特	
	电影出租公司视频先生企业主、总裁	115
第二十九章	安德烈·傅里博士	
	坡印廷天线公司董事长	118
第三十章	贝尔斯·特鲁特	
	贝尔斯克鲁夫葡萄酒庄主人、总裁	123
第三十一章	布拉姆·范·惠西斯汀	
	泰基镇创始人、董事长	128
第三十二章	赫尔曼·马沙巴	
	黑韵美发公司共同创始人	132
第三十三章	简·尼尔森	
	泛非资源公司总裁	136
第三十四章	阿德里安·舍尔斯	
	普拉格马资产管理公司共同创始人、总裁	140

第三十五章 桑蒂·博塔
曾就职南非联合银行、MTN移动通信公司,现为多家公司董事 144

第三十六章 亨德里克·杜托伊特
天达资产管理公司总裁 148

第三十七章 弗莱德·罗伯森
布里姆斯顿投资公司联合创始人、副执行主席 153

第三十八章 库斯·贝克尔
传媒网络的创始人,纳斯帕斯传媒集团总裁 157

成功的七大黄金法则 165

致谢 167

译后记 168

◀ 第一章 劳里·迪朋纳 ▶

第一兰特集团联合创始人、非执行主席

访谈于2011年7月5日播出



成为注册会计师并在南非工业发展公司(IDC)工作3年以后,劳里·迪朋纳(Laurie Dippenaar)与保罗·哈里斯(Paul Harris)、GT. 费雷拉(GT Ferreira)在1977年共同创立了兰特联合投资(Rand Consolidated Investments)。多年来,通过战略收购,如兼并兰特商业银行(Rand Merchant Bank),收购动力保险公司(Momentum)、南方生活保险公司(Southern Life)、第一国家银行(First National Bank)以及创办奥特保险公司(OUTsurance)、探索保险公司(Discovery)等新业务,这3人已经建立了南非最成功的金融服务集团之一。现在,第一个兰特集团(the FirstRand Group)的市值超过了1 600亿兰特,拥有45 000名员工,管理资产超10 000亿兰特。