

19个行业 19位创业者 16种成功元素
中国创业人士和小企业主适宜模仿的样本

为自己创业

19^位成功创业者
的真实故事

*Minding
their own business*

[澳] 格洛里亚·梅尔泽 著

崔丽 许翰瑞 唐少清 译

唐少清 审校



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

为自己创业

19^位成功创业者
的真实故事

[澳] 格洛里亚·梅尔泽 著
崔丽 许翰瑞 唐少清 译
唐少清 审校

人民邮电出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

为自己创业：19位成功企业者的真实故事 / [澳] 梅尔泽著；崔丽，许翰瑞，唐少清译. —北京：人民邮电出版社，2004.6

ISBN 7-115-12281-4

I. 为... II. 梅... ② 崔... ③ 许... ④ 唐... III. 企业管理—经验—澳大利亚
IV. F279.611.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第040441号

为自己创业

19位成功创业者的真实故事

-
- ◆ 著 [澳] 格洛里亚·梅尔泽
译 崔丽 许翰瑞 唐少清
审 校 唐少清
责任编辑 赵卉蓉 吕 竞
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
读者热线 010-51626398 (编辑部) 010-51626376 (销售部)
北京迪杰创世信息技术有限公司制作
北京展望印刷厂印制
新华书店总店北京发行所经销
- ◆ 开本：787 × 1092 1/16
印张：16 2004年6月第1版
字数：160千字 2004年6月北京第1次印刷
著作权合同登记 图字：01-2002-5944号

ISBN 7-115-12281-4/F · 518

定价：30.00元

本书如有印装质量问题，请与本社联系 电话：(010) 51626398

·中文版序

每个人都渴望得到成功的秘诀。本书讲述了19位澳大利亚成功小企业家的创业历程。这些故事证实了在企业经营中智慧的力量，同时也阐明了人际关系在其中的重要性。归根结底，企业经营行为是人的行为，不管是雇员、老板、银行经理、顾问还是合伙人，他们在企业经营中都同样重要。

这些故事给出了很多成功的启示，包括白手起家的原因和理由，创业中要汲取的教训，要避开的陷阱，成长和壮大的方式，建立更加和谐的劳资关系的方法等等。这些给人以灵感的故事虽然发生在澳大利亚，但其观点和信息却具有全球性的普遍意义。

当然，每个国家都有其固有的民族特征和文化积淀，这在很大程度上影响着企业的行为。在中国，“关心”原则体现了企业经营中的中国传统文化特征，这在澳大利亚也有其特有的版本，别的国家也是一样，其中并不存在利害冲突。因此，澳大利亚企业家的创业历程及其成功的原因同样适用于中国。在这一点上，两种文化殊途同归。

本书体现了以人为本的价值观，这种古老的观念正被越来越广泛地应用于当今企业界，正如一句古老的谚语所说的：“十年树木，百年树人。”这些澳大利亚企业家像重视产品一样重视对人的培养，这就是他们的成功秘诀。我想这个秘诀在中国早已广为人知了。

格洛里亚·梅尔泽

·前言

编写本书的目的有两个。

每个人都渴望得到成功的秘诀，本书则为读者揭示了很多这样的秘诀。这些案例通过对许多成功企业进行客观透彻的分析，总结出非常宝贵的观点和信息，这肯定会对管理专业的学生大有裨益，这是目的之一。另外，这些经验是由澳大利亚企业界的众多成功人士所讲述的，在现实世界中，任何一位打算创办小企业的人士都会从书中形形色色的创业经验中有所收获，这是目的之二。

我是在读完一篇关于吉姆割草集团创始人吉姆·潘曼的专访后，产生了把收集到的企业成功案例编写为一本书的想法。吉姆的事迹向世人特别展现了人性的一面。我想知道他能否像解释他的各种人际观念那样，为我们展现他在经营管理中成和败两方面的东西，并且让我把这些东西写进一本正在酝酿的书。

吉姆同意向我讲述他的经营事迹、个人生活和信仰。我惊讶于他开阔的胸襟、坦诚的态度，尤其是当他谈到经营的失败、错误和个人性格的瑕疵时。他的坦率令我思索良久：他是不是惟一一位在事业方面取得巨大成功并且愿意公开日常经营管理细节的人？我还能找到像他这样的人吗？怎样才能找到这些人？他们会跟我进行那种真正意义上的交谈吗？

我惊奇地发现非常容易找到愿意被写入这本书的人。一个企业的事迹常常引出另一个事迹。这种桥梁包括口述的文字、个人的推荐等，突然间我淹没在整个澳大利亚的“优秀企业经营事迹”的海洋中。我真没想到每一位被访者都能如此真诚地讲出自己的故事，这使我写成这本书的愿望更加迫切。

我尽可能让自己站在打算创业的人士的立场上，开始构思我认为

他们想问的问题。我需要知道什么？什么样的答案会对我最有帮助？根据这些，我准备了一个标准的问题清单，尽管格式经常会因具体的人和企业的变化而有所变化。但在每次访谈中，都涉及到特定的必备方面，包括：企业是如何、为什么、何时开办的；创业者的教育背景和工作经历；初期的问题、挫折、创伤和成长的艰辛；规模扩大和未来的发展方向；成功的秘诀；个人的长处和弱点；对刚开始创业的人有哪些忠告以及他们的经营理念。

这些事迹是经过精心挑选后选入本书的。我尽力不去选那些从父辈处继承家族企业或者那些靠家庭经济支持的人创办的企业，而是竭力把那些有自己的创业计划并为之奋斗的人写进书中。在这些人中，有的有一些存款，有的借到了资金，但是，通常他们是在有限的预算金额内，在没有固定的安全净资产去承担风险的情况下进行经营的。我想探究出是什么特殊的因素令他们的企业欣欣向荣，为人所瞩目。

在寻找令这些人取得成功的某些秘诀的过程中，我试图揭示出他们成功的神奇模式。

我想确定的事情之一就是一个人的受教育程度——文凭在多大程度上影响到成功的最终结果。这个问题的结果是很难预料的，甚至令人惊奇：本书中的企业家中只有七位真正完成了学业，只有一位取得了工商管理硕士学位。这一事实告诉我们什么？很明显，这表明还有其他更重要的成功因素，企业经营的成功跟正式的文凭没有必然关系。

大部分被访者都提到了以下16个因素：

- 成功的决心
- 每周工作60、80、100小时的毅力
- 勇敢面对问题和挫折的勇气
- 对产品和服务充满激情
- 对产品完全信任
- 毅力
- 有一位在身后支持的生活伴侣
- 优秀的合伙人

- 有专业技能的合伙人
- 巨大的激励因素
- 专心致志
- 承担责任
- 具备人际交往技巧
- 具备沟通技巧
- 具备倾听技巧
- 拥有优秀的财务顾问

在那些以产品为基础的企业中，有一点是普遍的，那就是挖掘自己的全球化潜力，在国际市场销售产品。每个案例都是这样。

这些事迹足以证明澳大利亚出口商品和参与海外竞争的潜在能力。显然，澳大利亚拥有这样一大批不同年龄段的人，他们的想法、动机和营销能力使得他们能参与全球竞争。

对付要求苛刻的日本市场是很难的，但像星星和玫瑰食品公司的吉娜·思达，靠自己的努力和坚韧不拔的精神在日本市场上取得了成功。专业塑料制造商安塔包装公司的文森特·帕帕卢卡为了满足日本严格的清洁条件，在他的塑料工厂建了一间特别的“洁净室”。

没有哪个市场比美国市场的竞争更激烈了，但皮肤护理公司的格雷戈里和理查德·帕克以及拜伦湾饼干公司的麦琪·迈尔斯都成功地打入了美国市场。极品布丁公司的利兹·萧尼斯和麦琪·迈尔斯都成功地占领了英国市场，而且利兹还打入了法国市场。从伦敦到纽约，从东京到巴黎，澳大利亚制造的产品都很畅销。

社会公众对于成功企业家的形象有一种老套的模式——强硬、冷酷、惟利是图。这些被定格的形象中很多都是正确的，这样的老板大概还不少。但是还有一种新型老板，他们有新的经营理念，用不同的方式同员工相处。虽然最终的目标依然是赚钱，但他们认识到这个目标可以通过更具创新性的方法来实现，这些方法提高了员工的满意度，最终带来更多的利润。

在确定是什么导致企业经营成功的过程中，有必要考虑一下是什么样的人开办了这些企业并将其带入目前这种境界。成功的创业不仅需要良好的经营活动、优秀的管理或专业技术，而且取决于创

业的人——他们的个性、处世态度、人生观、性格和生活经历。

成功的企业不仅仅是用上百万元的资产加上营业额来衡量的，它还是一个旅程，一条通向成功的道路。大部分成功企业家都走过这样的路：经历挫折、近乎破产、失去一切，尔后卷土重来。在托尼的例子中，为了弥补经营的损失并供养成立不久的小家庭，他每晚出去清扫办公室，并且同时做六份工作。成功不仅是到达顶峰而已，像托尼这样的人正处于第二级阶梯或第三级阶梯，他或许不能最终到达最高级的阶梯，但无论怎样他都是成功的。

这样的故事引人去思考，并昭示出“成功”的含义到底是什么。在完成了本书后，我强烈地感到，成功是一些不断进取的人喜欢踏足的小径，是旅程的艰辛而不是顶峰上的金子。它正在满足一些人对独立工作的需要，对发挥自己创造性的需要，对追求事业、永远向前、为收获而奋斗的渴望。它是人类精神的独特之处，是一种不懈的动力。

有些人为了这种内在的推动力而付出了巨大的代价。他们在这条道路上放弃了很多，比如朋友、个人爱好和社会生活，同时也危及了他们的健康，但他们依然不后悔自己的选择。

并不是所有的人都感到自己具备做生意的敏锐力，他们承认各自企业的投资计划是由那些具备专业技能的人制定的。有些人把企业的这一方面归功于企业合伙人。“雷是企业的幕后指挥，他是出点子的人。”比齐比姿清洁公司的瓦尔·库珀这样夸奖自己的丈夫兼合伙人。吉姆割草公司的吉姆·潘曼承认他自己不是一个好的经营管理者，但他周围的人全是。琳迪·梅尔泽则说如果她的得力女助手辞职的话，她的进口公司、投资公司都会垮台。

他们每个人都提到毅力。“坚持是关键。”吉姆说。这意味着当企业处于下滑边缘时要坚持，在销量下降或关于人的问题增多时要坚持。吉姆的箴言是：“为了解决问题，我将尝试10种、15种、20种、30种不同的方法。”

这些事迹肯定了当今经营管理活动中一种不断加剧的流行趋势，这种趋势被塞马恩美容美发连锁店的罗兰·塞马恩称之为“透明化管理”。这是一种不太正式但更加人性化的管理，与过去分层次的组织

结构完全不同。企业的所有者不是传统意义上的“老板”，而是员工的“朋友”。他们和员工一同参加社会活动，让员工分享他们关于成功企业的梦想。为了做到这一点，必须让员工有一种工作上的满足感以及在公司成长过程中的参与感。利兹·萧尼斯说了这样一句话：“我对我所做的事情充满了激情，我想让我的员工跟我分享这种激情。”

为了达到同样的目的，罗兰·塞马恩根据企业的生产和盈利状况给他的员工发放周奖金和月奖金，还鼓励员工定期举行聚会。文森特·帕帕卢卡说：“如果我做得好，我会希望我的员工也能做好。”伍德洛装饰品公司的詹姆斯·马克斯说：“如果你的员工因所做的工作而受到奖励的话，那么他们就是你最宝贵的资产。”利兹·萧尼斯和麦琪·迈尔斯都谈到鼓励员工挖掘潜力，开拓个人事业发展的道路，与公司同步成长。

吉姆·潘曼和家国家用器皿连锁公司的艾伦·韦因、蒙特库萨旅行者餐馆联合体的杰姬·巴雷特强调他们永远都有时间接待经销商和员工，不管出现什么问题，他们都愿意讨论解决这些问题的方法。

理查德和格雷戈里·帕克喜欢跟那些有相同价值观的人一起工作。他们不喜欢做得像“典型老板”那样。他们想让那些一起工作的人成为他们生活的一部分，并尽力对他们负责。他们是这样说的：“我们无法想像在经营管理中把人当做可消耗的、可替代的商品。”

过去的很多令人畏惧的经营障碍好像都被更多的平等主义观点扫除了，实际上这种意识最终将有益于企业的经营。“我怎么能坐着保时捷出现在工厂里，出现在我的工人面前呢？”这也许能概括为文森特·帕帕卢卡的“放弃”观点。

有的成功经营突破了传统类型的经营方式，比如网络直销。网络直销正在走向繁荣期，不仅在澳大利亚，而且在全球范围内都受到了更多的关注。这个行业的成功在很大程度上有赖于个人的沟通技巧。安德烈·帕克作为优莎纳健康科学公司的网络直销商，其经历充分说明了这一领域的运作模式和其潜在的风险。

我没有专门找出很多特许经营的企业，有一两个就足以代表了。但是在访谈的过程中，我才发现很多企业采用的都是特许经营方式。我决定把它们全纳入书中，因为我相信我在无意中发现了一种普遍

的、不断增长的趋势，而且看起来采用这种运作模式的企业利润相当丰厚。

在为本书收集素材的过程中，我惊讶地发现了许多出色的人，这些创业者分布在不同的年龄段，有着不同的背景，却都有才华、有技巧和创新能力，在经营上取得了巨大的成功。我从他们身上学到了许多东西，这让我乐此不疲。

这些故事本身就蕴含了许多道理，无需再对它们进行说明。它们给出了经营成功的很多提示，给出了白手起家的原因和理由，给出了要汲取的教训、要避免的陷阱、成长和壮大的方式、建立更加和谐的劳资关系的方法。这些给人以灵感的故事指出了未来经营理念的发展方向，即更加平等，更加崇尚以人为本。正如一句古语所说的：“十年树木，百年树人。”这些创业者在发展产品的同时，也栽培和教育了企业中的人，从而为企业的发展打下了百年根基。

第1章 极品布丁公司 1

创立一个一流的食品加工企业，除了合理的价格、精美的包装、极佳的口味，还要有永不言败的意志和创业的激情。

第2章 吉姆割草公司 17

一个历史和生物学博士在研究终止之后，又把割草做成了一门学问，他的特许经营理念使企业发展壮大。

第3章 塞马恩美容院 31

向传统的雇主/雇员、老板/工人式的等级制度挑战，“透明化”管理模式证明了以关心和分享为主题的新型经营之道的成功。

第4章 手工艺品进口商 45

凭借对市场的敏锐洞察和对商品的独特眼光，在进口美丽的手工艺品的同时也改变了自己的人生——从高中老师到进口贸易商人的成功故事。

第5章 希望网络公司 61

MBA的教育背景、平衡的关系网络、可靠的商业判断力、全身心投入的激情——澳大利亚第一个网上购物企业的成功手册。

第6章 拜伦湾饼干公司 73

一个村舍小作坊发展为国际销售商的故事，一堂关于风险的宝贵课程，一个女人超越世俗、战胜失败、成就事业的传奇。

第7章 家园家用器皿公司 87

专业的法律知识、天生的交际才能、强烈的工作理念以及敏锐的直觉，再加上一个出色的合伙人，澳大利亚最优秀的家用器皿独立连锁店应运而生。

第8章 乡间面包房 101

她原本是一名成功的律师，却成为一种烘烤工艺的创立者和所有者。执着、自信、合作、牺牲，最终为她的冒险赢得了最好的回报。

第9章 包装业者 111

把基本的手工艺成功地与信用、常识、人际技巧和对工作的进取心结合起来，按照大公司的模式管理小企业，小企业也能做大做强。

第10章 餐馆老板 123

在大的旅游景点经营餐饮联合企业，需要卓越的组织能力、优秀的合伙人，更需要长时间的工作、克服困难的勇气以及前瞻性的眼光。

第11章 皮肤护理公司 135

不鼓吹产品疗效，为消费者“执棒”，准确地定位市场，有效地运用资金，在皮肤护理领域另辟蹊径……

第12章 星星和玫瑰 149

边缘性的设计、身体护理产品的独特概念、层出不穷的产品创新，使一家小企业在短短三年里就有了国际贸易的成功经历。

第13章 景观设计师 163

一个优秀的景观设计师会充分调动人的智慧，与大自然和谐相处，创造出完美的景观，然后，给创造力开价……

第14章 丽莎花边内衣公司 175

开辟全新的目标市场，利用极少的资金，付出艰苦的努力，她在为大块头女性提供服务的领域获得了财富和成功。

第15章 高级室内装饰品公司 185

拥有多家世界著名装饰公司的销售权，创立自己的装饰品牌，使员工成为企业的财富——一个销售企业的创业、成功与失败历程，市场残酷的见证。

第16章 比齐比姿清洁店 197

她通过出售代理权使更多的清洁工当上自己的老板——从一名清洁女工到拥有400家连锁店的保洁业巨子的故事。

第17章 网络直销商 207

创建市场体系之外的独有销售体系，“赚取100人1%的收入而不是我个人100%的收入”——网络直销的魅力所在。

第18章 汽车配件公司 217

反复尝试、寻找合适的进口产品，抓住机遇，享受超长时间的工作——一位73岁老人的商界历程。

第19章 厨界巨子 229

首先是一个好厨师，同时还是一个成功的商人——经历了生意上的挫折和重新创业的艰辛，他最终证明自己就是厨房里的国王。

第1章

极品布丁公司○

创立一个一流的食品加工企业，除了合理的价格、精美的包装、极佳的口味，还要有永不言败的意志和创业的激情。

【为自己创业】

20世纪60年代，当时只有十几岁的利兹·萧尼斯曾因严重的反叛心理而成了墨尔本很少见的街头少年。如今，她经营的“极品布丁”公司已经成为资产上百万元的企业，并且给那些处于困境中的年轻人提供了许多就业机会。

这位年近50而生气勃勃的女企业家浑身散发着干劲、精力、热情，还有最重要的一点——同情心。

她带我参观了不大的厂区，当时是晚上7点钟，机器在全速运转，年轻的女孩们正忙着搅动大桶里的布丁配料。利兹兴奋地谈到，由于企业的规模已超过了这些厂房所能容纳的范围，他们明年要搬到更大更好的地方去。

在她桌子上放着一排包装样品。极品布丁以其讲究的包装而闻名。这显然是一种有效的销售策略。

利兹善于与人交流。她用一种有趣的方式讲述着她的生活和经营战略：“我们有口味最佳的布丁，有最精美的包装，这是最好的产品……”

● 背景

利兹·萧尼斯于1951年出生在东墨尔本的一个信奉卫理公会宗教的家庭。她母亲是教堂的风琴手，父亲是教堂的引导员。利兹说：“教堂支配着我们全部的生活——一种耗费时间、完全僵化的生活。”因此，利兹和她哥哥都很痛苦。

她母亲死于脑溢血，终年42岁。那是一个下午，利兹放学回家后发现母亲失去了意识。在被送往医院抢救后，母亲只活了两个星期。“那时，我快12岁了。”

一年半后，她的父亲再婚了。继母是一个心胸狭隘的人，她对孩子们很冷漠，还让他们的父亲在孩子和新任妻子之间做个选择。他选择了妻子。后来的30年里，父亲和女儿一直没有见面，直到父亲临死的时候，他们才重新团聚。“但太迟了，我们什么也没说。”

作为一个处于青春期的孩子，利兹走上了错误的道路。“我只是爆发了。家里没有了爱，所以我把这作为一种报复。‘妈妈怎么能死

呢？她为什么要这样对我？’这种想法与天生的叛逆结合在一起，结果是不可理喻的。”

20世纪60年代，社会正在经历着剧变，这在澳大利亚历史上是一段有特殊意义的时期。15岁的利兹离开了学校和家庭，出去工作了。她开始投身于音乐剧，成了一名未成年的夜总会会员。在接下来的一年半中，她搬了13次家。面对道德的危险品——毒品、厚脸皮的人、乌七八糟的房间，她从小接受的严格教育起了作用，使她不可能融入其中。于是，她成了这个“黑社会”场面的旁观者，而不是参与者。“我只对欣赏音乐和跟人结识感兴趣。”

不过，她的家人还是出面了。在把她送往当地警察局的车上，一位女警狠狠地骂了她一顿。

利兹从一无所有到拥有一家成功的现代企业，这种巨大的变化不是一夜之间发生的。

利兹曾经从事过一系列的办公室工作，接受了为期两周的接待员培训，这帮她得到了第一份发挥潜力的工作。她虽然没有正式的文凭，对此她曾耿耿于怀很多年并一直以此为憾，但后来她还是摒弃了那种要做出成绩必须先有一个学位的观点。“对我来说，这是一个转折点。我知道我可以做所有的事情。我意识到一个人所需要的一切就是基本的智慧。”

最终，她在夜校读完了12年级，并在斯文波恩理工学院修完了一门销售课程。尽管如此，她还是认为自己所学到的大部分东西是从工作中得来的。

接下来的12年，她一直在塑料行业工作，为一个年轻的有进取心的企业家处理办公室的事务。“除了开卡车外，我什么都干，完全是个杂工。我从最基本的东西开始，学到了经营管理的全部内容。这对后来经营我自己的企业是一项很好的培训。”利兹从那儿又跳到一个更高的职位，在地毯行业里做管理工作。她是负责生产计划和管理的经理。“我们的产品在地毯市场上是高档的，这些地毯的色彩由顾客自己决定，设计是一次性的，这意味着我要跟建筑师及室内设计师合作去创造美丽的居室环境。”

利兹在地毯行业里工作了九年。终于有一天，她刚刚走进办公室，