

YOUNG MILLIONAIRES

企业家书系 Entrepreneur Series

年轻的百万富翁

Eva Lesonsky
Gyle Sato Stodder

娃·莱森斯基 著
加利·萨托·斯托德
吴国武 崔凌莉 译

① 辽宁人民出版社
Entrepreneur Press

献给每天都给我们带来激情的企业家

——里娃·莱森斯基

献给我白手起家的父亲,是他订立了企业标准

——加利·萨托·斯托德

致/谢

没有《企业家》编辑们贯有的才华,这本书不可能面世。我要特别感谢责任编辑马拉·马克曼的勤勉、耐心和敦促。也要感谢盖尔·萨托·斯托德,他的辛劳、奉献和才华有助于把这些创业故事变换成感动我们大家的激情演义。还得感谢《企业家》的作者们,他们的原创作品构成该书的基石:林·贝瑞斯福特、詹妮·春、康妮·卡曾兹、G. 大卫·多容、赫里·塞勒斯特·菲斯科、辛西娅·E·格里芬、弗兰西斯·哈夫曼、埃里科·科梯特、查洛特·玛尔亨、海德·佩其、德布拉·菲利浦斯、卡伦·E. 斯佩德、占恩·萨布雷特、卡伦·萨克斯和艾伦·W. 提格。另外还感谢苏珊·斯通·罗素,她是该项目的主力,玛丽亚姐妹(安顿和瓦尔德兹)每天也支持我全力以赴。

——里娃·莱森斯基

我对该书的贡献,是一家人努力的结果。由于马休·斯托德对此不懈的支持和极端的尽心尽力,我对他的感激真是难以言表。如果没有克劳蒂娅·马奎科宝贵的帮助和友谊,该书得不到印刷。还要感谢哈娜·斯托德,她每晚都提醒我说:“妈妈,你能干好!”另外要感谢我的创业之母:艾伦·萨托,她的事迹不断地鼓舞我。

最后,要对那些企业家说声谢谢。你们毫无保留地满足我们的的好奇心,让我们分享你们的经营秘诀及无条件给予鼓励,这些根植于生活的故事才跃然纸上。你们的慷慨充实了我们所有的人。

——加利·萨托·斯托德

前/言

“无论你能做梦还是你能干什么，都要去做。
大胆产生天赋、力量和魅力，立马开始干吧。”

——歌德

这本书带给你信念。到其他地方去，如果要写商业计划或者创建财会制度。要预测成功的可能性，请咨询当地的图书馆员，这本书不是细则手册。

同时，它也不是讲常识。

后面的内容里，你会碰到年龄不超过40岁的企业家。他们的公司突破了引人注目的百万元大关——甚至更多。他们走不同的路，在选定方向之前，一些人使其想法丰富，直到最后实施；另一些人却尝试着一个又一个想法。有些人有复杂的资金和销售背景，另一些人在上中学就开始创业。这些人中有梦想家、实干家、徘徊者、苦行僧和改革家。有些人生来就有创业的担子，另一些人在试验与错误中学习。他们都有共同的一点：在生活的某些方面，他们走出熟悉的世界，步入到未知的领域。该书就是讲迈出的第一步，讲不可避免的创业。

这里讲述的是生活中可能的实例。一开始你会看到马克·贝克洛夫和丹·戴在灶台切出狗餐饼干；接下来，艾米·舍贝尔在法国烤出绝佳的面包；然后，德夫·卡佩尔建起“诗艺墙”，以庆祝魔幻诗艺用品的成功；请坐下来，当比尔和吉娜·艾利斯开始坐下考虑有套家具业务的下一步措施时，还有约翰和特雷西·珀特夫妇的石屋农居用品公司等等，企业家和美好生活像清晨的美酒

一样。

我们瞄准年轻的企业家有很多原因。也许最重要的是：他们体现勇敢的企业家精神。这些人并不等到拥有完全的商业技能，或者有百万钞票可用时方开始。他们只是干事业。

他们的行动通常不理智，一个 17 岁的女孩有自己的制衣公司？14 岁的男孩在自家率先干起互联网业务？阿拉斯加 24 岁的商业渔户在设计帽子？事业伊始，你大有可能不把希望寄托在任何东西上。

那会是你的损失。如今，詹妮弗·贝克莱的蓝鱼制衣公司每年销售需求价值 1400 万美元。交流网创始人迈克尔·克劳斯的互联网服务公司产值超过 100 万美元，前渔民巴里·巴尔的帽子是创新的户外产品，他的卡坞公司销售 300 万美元。对于普通人而言，骇人听闻？确实是。一些活生生的例子——对普通人而言，看起来不可能每天发生。

而且这也不是一本故事书。奇妙的拼写或者仙女般的圣母，代替不了勤勉和勇气。这本书里的企业家比他们想象的要做的成功得多——更多地努力工作和长时间付出，发挥他们从不知道的天赋，做出他们认为做不出的个人贡献。而且如此强烈地刺激信仰，以至于最无法抗拒的阻碍都不是敌手。最后，这些人开发了一种超越魔力的力量。不仅仅是他们的成就有超出了同龄普通人的地方，而且他们达到了大多数人意想不到的自主程度。当工作安全和生活事业已是明日黄花的时代，没有什么可以更让人自主。尽管如此，经历还是没让他们变成自大狂；而是给了他们人性的东西。

“每个人在一生中应该要做两件事，”出版家兼企业家的迈克·弗雷霍菲尔说。“一是等待，二是开始创业。那两件事会给你对生活的看法，那是你不能在别处得到的。”

该书中弗雷霍菲尔和其他人对想做企业家的人发出共同的信

息：马上创业，不要再等待。企业家气质比你想象的可能要求要多，但是人类精神从来不比实践时更有力量。你不需要变得成熟、富有或者有连续性——或者明智。不管你自己是否意识到，你已经拥有了你需要的一切。

T A B L E O F C O N T E N T S

目/录

致谢 /1

前言 /1

第一章 机遇全由人 /1

三犬面饼店(Three Dog Bakery) /2

有一天,面饼师马克·贝克洛夫和丹·戴决定对公众敞开大门。他们开设了:三犬面饼店——第一家高品位狗餐面饼店

丝昂尼背包公司(Siany Bag Co.) /5

忘掉纪念品。丝昂尼背包公司的戴维雷布和卡伦·希洛姆从希腊度假回来,萌生了创业的想法

特拉薯片公司(Terra Chips) /7

饮食服务业的亚历山大·扎德斯基和唐纳·辛克勒想打造一个美食的品牌。他们得到的是价值1500万美元的小吃食品,特拉薯片公司

美食经理公司(Yummy Management Co.) /9

当美食经理公司创办人彼得金等待进入美军参谋部时,他意识到自己有开餐馆的才能

罪孽现场清洗公司(Crime Scene Clean-Up) /11

路易斯和雷·巴勒斯发现,人们一旦处理完家庭悲剧就需要

现场清洗公司

适时临工事务所(Timely Temporaries) /13

当以前的客户提出做克瑞·汤恩森的第一个客户时,适时临工事务所诞生了

女士球道高尔夫鞋公司(Lady Fairway Golf Shoes Inc.) /15

女高尔夫球手总向匡威体育用品公司前销售经理吉米·琼斯抱怨她们的鞋不好。最后他得到灵感创办了女士球道高尔夫鞋公司

第二章 信念 /17

好耶直升机侧翼公司(Bravo Helicopters & Wing) /18

罗宾·彼特格雷夫凭着对空降的祈愿、热情,把好耶直升机侧翼公司的未来寄托在侧翼上

记忆有限公司(Memories Unlimited Inc.) /21

莎朗·费舍尔只想快乐无限——那就是为什么各公司付给她这家接待咨询公司如此多酬劳的原因

量子游戏公司(Quantum Gameworks) /23

家庭游戏时间给孩子带来的负面影响,激发了克米特·赫特森在自己的企业量子游戏公司上下赌注

艾米面包公司(Amy's Bread) /25

艾米面包公司的创始人艾米·舍贝尔长期在法国寻访绝佳面包

赛博部落公司(Cyber Nation) /28

在你由于没有钱和社会关系而不能开办新媒体企业之前,马修·D'安德里亚和亚当·匹松尼已经创办了赛博部落公司

杰夫迪姆烟草制造公司(J. T. Tobacconists) 30

杰夫·豪根和迪姆·凯第从一家废弃商店的窗户中看到了未来:大雪茄生意——杰夫迪姆烟草制造公司

拳师物业公司(Boxer Property) /32

达拉斯每个人都认为房地产市场已经走入死胡同。拳师物业公司的安德鲁·舍戈尔却看到了走下坡以外的东西

第三章 经历摸索 /35

国际学生旅行社(International Student Tours) /36

迈克·弗里德根和瑞安·史密斯把对学生旅游市场的理解,转化为价值150万美元的国际学生旅行社

秘密三人行公司(Our Secret) /38

马特·沃尔希、帕姆·沃尔希和格瑞格·约翰斯顿有丰富的产品资源却缺少效益,直到有了秘密三人行公司生产线

新幻想媒体公司(New Image Media) /40

主流的美容杂志觉得自己已经覆盖了黑人读者群,但新形象媒体公司的创办人约翰·帕斯摩尔和艾迪生·布兰博却不这样认为

儿童家具专卖公司(Just Kids Furniture Inc.) /42

当他的父母从私人家具行业退休时,斯蒂文·格罗斯曼的儿童家具专卖公司开辟了一个新的合适领域

像点速度公司(Image Soup Inc.) /44

通过像点速度公司,克里斯·雷-科尔希和金伯利·雷-科尔希正在零起点的数字视频市场拓展自己的市场份额

驯鹿咖啡店(Caribou Coffee) /47

以前,亲朋好友指出,驯鹿咖啡店的创始人约翰·帕克特和金·帕克特为星巴克咖啡店打工是个错误;如今,他们把自己具有地方风味的品牌拓展到了美国中西部 and 东南部。

第四章 打破常规 /51

高科技面卷饼公司(High Tech Burrito Corp.) /52

高科技面卷饼公司的格雷格·迈泊斯在自己对餐饮业还没有

真正经验时就行动了。好在他有目标

洋芭果汁公司(Jamba Juice Co.) /54

在促销时代,洋芭果汁有限公司的克科·佩容并不采取广告策略,而是强调经验

世界大洋媒体公司(World Oceans Media) /57

特雷西·米库雷克、雅各布·耐特和迈克·弗雷霍菲尔在餐桌边创业时没有任何杂志帝国,但是世界大洋媒体公司的这三巨头却干得不能再好了。

织工街区市场(Weaver Street Market) /59

拉冯·斯拉特和他的员工以及3000名顾客共同拥有织工街区市场的产权

旋转尺寸公司(Pivot Rules) /61

肯·塞弗并没有让自己非高尔夫球手的情况阻碍旋转尺寸公司的创办,他甚至重新制定高尔夫服装的尺寸

第五章 如果我是老板 /65

魔幻诗艺社(Magnetic Poetry) /66

魔幻诗艺社的开创者德夫·卡佩尔有过写作障碍——还有过不想干的念头。如今,他在美国诗界畅通无阻

称心合身公司(Fitigues Inc.) /68

称心合身公司的创始人斯蒂夫·罗森斯坦和安迪·罗森斯坦设计了适合舒适穿着的品牌

因吉尔股份有限公司(Ingear Corp.) /70

因吉尔股份有限公司的凯文·阿克兹、拉瑞·加特金和拉瑞·沃加克以法人身份,开始自己做背包和行李袋

极限停车场(Ultimate Parking) /72

当极限停车场的安德鲁·塔齐勒争取升迁失败后,他擢升自己为创始人

祝你幸运公司(Fortunately Yours Inc.) /74

得知幸运饼原料用完了,容达·拉申非常失望,于是开始创办自己的饼干公司——祝你幸运公司

优质服务社(Excel Professional Services) /76

优质服务社的业主安妮特·昆塔娜和维多利亚·昆塔娜曾经协助她们的老板获得成功;如今,这对姐妹开始独自创业

朱艾罗公司(Jiro Inc.) /78

朱艾罗公司的朱蒂·麦克唐纳说服不了老板采纳她的产品方案,但是她真的找了两个朋友来一起实现人生梦想

第六章 我行我素 /81

围脖服饰公司(Around Your Neck Inc.) /82

围脖服饰公司的业主波布·鲍曼恩不需要在店面来卖男士服装。他会把脖子上的领带卖给你

卡坞公司(KAVU Inc.) /85

在白令海钓鱼可能并不能让人获得企业家资格,但是这激发了巴瑞·巴尔创办他的户外联动公司——卡坞公司

猎犬齿制衣公司(Houndstooth Clothing Co. Inc.) /87

猎犬齿制衣公司的开创者迈克·贝克尔觉得零售商不会支持他设计的怀旧T恤,于是就自己开商店

体育爱好者公司(Sports Endeavors) /89

中学生迈克·墨依兰和布伦丹·墨依兰没有太多的创业信用记录,但是其足球悟性为体育爱好者公司赢得了广大球迷作为客户

短吻鳄租借公司(Gatorz LLC) /91

前摩托越野车手肯·威尔逊利用对自行车和摩托车市场的了解,开办了短吻鳄租借公司——一个价值400万美元的眼镜帝国

第七章 做得更好 /93

硬糖化妆品店(Hardy Candy) /94

硬糖化妆品店的丁纳·莫哈耶尔用自制的颜色重组指甲油行业。如今,她和两个合伙人本·爱因斯坦和庞纳·莫哈耶尔正在把新的震动带入化妆品生意

天然口味和烟草雪茄公司(Taste Of Nature & Tabacon Cigar Co.) /97

天然口味烟草雪茄公司的司各特·萨梅特和朱东从全国影剧院的爆米花中开了眼界

国际海舷公司(SeaRail International) /100

查理·威尔逊没有在海上打捞业上做到完美,但是他确信海舷国际公司可以做各种层次的事

大地小物件公司(Little Earth Productions) /102

回收产品活动早已开始,但是埃娃·德马尔科和罗伯·布兰德基的大地小物件公司把真正的格调融入到了废品回收业

国际超视公司(Super Vision International Inc.) /104

布瑞特·金斯顿那不易破损的氖替代产品,给国际超视公司带来极高的地位

每日羹汤店(Daily Soup) /106

熬汤没有什么特别,然而以纽约每日羹汤店的速度和方式却做出了文章

第八章 调整认识 /109

第兰诺斯咖啡加工店(Dillanos Coffee Roasters) /110

当户外咖啡车让大卫·莫里斯寒意倍增时,他和兄弟克里斯·赫耶携手开始批发第兰诺斯咖啡加工店的产品

万事无线电公司(Everything Wireless) /112

万事无线电公司的创始人理查德·斯威德娄和安德鲁·林克

携手开办蜂窝通讯服务公司,并且意识到关键在于配件

古典吉他公司(Vintage Guitar Inc.) /114

阿兰·格林伍德和克雷奥·格林伍德原来计划卖旧乐器,却带来了古典吉他公司

咖啡屋可乐商店(Café Cola) /116

由于美国冰箱盒中分类架竞争太激烈,咖啡屋可乐商店创建者们把这些产品销往国外

头饰企业(Headcase) /118

米奇·凯恩用麻纤首饰打入市场,即使竞争变得残酷时头饰企业也还想办法去开设分部

顶极发售公司和原动力公司(Max distribution/Dynamex) /120

罗伯特·多布伦特的同日运输业务是发送货物;如今作为原动力公司的一部分,它正成为货运业的龙头

第九章 永不言败 /123

十二倍耐洗家私店(Quatrine Washable Furniture) /124

十二倍耐洗家私店的创始人比尔·厄里斯和吉娜·厄里斯在面对挑战时保持这样的风格和耐性,他们也许会给自己装备沙发套

蚊虫网拍经销店(Bug-Ban) /127

通过蚊虫网拍经销店致富之前,第诺米略提斯有过一连串的失败经历

微智电脑公司(Microware Computers) /129

微智电脑公司的开创者若恩·佩瑞本着父母的承诺和对女儿的爱取得了不可能的成功

电脑外围产品升级有限公司(Peripheral Enhancements Corp.) /131

电脑外围产品升级公司的创始人杰弗·汤普森有很多的机会走出中学时开创的电脑存储业务,但他还是呆在这里

国际四分仪公司(Quadrant International) /133

甚至从创建的电脑外围产品公司走入正轨后,格雷格·加尼克还心生妙计,与迈克尔·哈里斯一道创办了国际四分仪公司

往日纪念罐公司(The Original Time Capsule Company) /135

马克·李和杰弗·迈加第都不想承认以前的纪念罐公司是在走钢丝,他们最终获得成功

美洲碎纸机公司(Shred - it America Inc.) /138

不顾顾问的反对,美洲碎纸公司的创始人格雷格·布罗法在这个行业坚持不懈,终于打破了4300万美元的销售量记录

第十章 全新生活 /141

潮水工作室(Tidewater Workshop) /142

当开办这家雪松家具公司——潮水工作室时,彼得·卡泊瑞里复兴了其家传的造船手艺

交流网公司(Exchange Net) /144

交流网公司的业主迈克尔·克劳斯、丹尼尔·克劳斯和凯特·克劳斯太年轻,不能使他们的生活容纳一个行业,所以他们就让他们的创业容纳生活

雾角新闻社(Foghorn Press Inc.) /146

雾角新闻社的业主薇奇·摩尔根知道成为企业家是她的最终目的,无论是否一周要干80个钟头,在市区开设办公点或者迅速增加员工

蓝鱼制衣公司(Blue Fish Clothing Co.) /148

蓝鱼制衣公司的简妮芙·巴克雷需要成长为首席执行官。这一进程发展迅速

石屋农居用品公司(Stonehouse Farm Goods) /150

特雷西·珀特和约翰·珀特找到了营造梦寐以求的乡村生活的最佳方法,那就是通过石屋农居用品公司做生意

第 一 章

机遇全由人

世界充满了奇迹，它需
要我们变得更睿智。

——〔英国〕伯特兰·罗素

三犬面饼店(Three Dog Bakery)

行业简介:大规模加工狗食面包,生产批发美味
狗餐,接受狗餐邮递订单

创始人:丹·戴,39岁 马克·贝克洛夫,34岁

创业基地:密苏里州堪萨斯城

创业时间:1990年

开业成本:1000美元

1997年销售额:300万美元

1998年预计销售额:1000万美元

马克·贝克洛夫把骨形饼切割机放到圣诞储藏中,被传为笑谈——因为他以母亲带儿子的方式致力于狗的行业。

他的狗有足够好的东西吃。实际上是太好了。贝克洛夫开始认识到他到了某种境界。如果他的狗萨拉、格拉西和多蒂吃过诱人的点心,别的狗能行吗?会为美味咖啡付10美元一磅价钱的人难道不会加几个小钱买些口味不错的狗饼干吗?

执拗的决定

“(刚开始)我们有很大的兴趣,但做起来很艰巨。我们打算做到每年销售额翻倍,那很难。两次我们几乎失去房子,我清楚地记得有好多次不得不预支信用卡发工资。但我们从未动摇继续做下去的信念,也从未想到要洗手不干。这来自于一个观念,那就是‘我们把一切都赌上去了,所以我们只能继续’。就是这样。”

——马克·贝克洛夫

贝克洛夫和他后来的生意伙伴丹·戴慎重考虑把餐桌变成临时的生产线。“开始,我们批发产品给绿色食品店和兽医事务所,”贝克洛夫说。“我们赢得好评,于是便于干下去。”

为了使额外创业及时地变为全职业务,贝克洛夫和戴尔辞去了公司的工作,专门做面包师。当自己的家满足不了生意需要时,他们又找了一个商业点作为制造加工的基地。“自从做面点以来,我们一直考虑还不如开张直接卖给消费者,”贝克洛夫说。“我们花 50 美元买了个二手烤箱,开始卖面点。”

自此以后,成功与他们相伴。后来取名为 KC-KQ 的世界上第一家美食狗面包店为娇生惯养的小狗和溺爱它们的狗妈、狗爸带来迅猛的冲击。从此开始,小狗饼、苏格兰脆饼、大丹麦饼与柯利羊花饼就火得跟煎饼一样。

“戴”和“贝克洛夫”被公认为受溺者的双关语,不仅仅是明智的广告推销使他们的面包店获益匪浅,他们真正地喜欢狗。他们对于有益健康、高品质的产品的承诺同样适用于令人愉快的市场。他们的产品没有防腐剂、钠、糖或者填充物,他们取得可喜的业绩。他们也并没有吝啬向顾客提供一些免费样品。

“很多狗总是跳进桶里,自己找块骨头,”戴很有哲理地说。“但我们不能责备它们,因为手铐会从爪子上滑走。”

另外,也不能责怪顾客,是他们支持建立全国批发账户网,可邮件预订的“狗餐目录”服务和九个零售点。1998 年,他们希望通过特许协议增加更多的网点。由于这个国家对狗的品评,戴和贝克洛夫成为一本烹调传记《短尾巴与三犬面包的可喜业绩》的作者和食品网络电视秀主持人。他们已不再希望为“三犬”找到“创始姐妹”——萨拉是只拉布拉多猎犬,格拉西是只大丹麦犬,还有达尔马西亚种的多蒂——它们当初的热情有助于把饱肚子的礼品变为繁盛的行当。“我们所提供的是主持宠犬生活的一种途径,”贝克洛夫说。“这就是全部的启示。从这种