

Предисловие

Поиск сущности предпринимательства

«Неудержимые» — не просто книга. Это итог поиска, проведенного ее автором Биллом Шлеем и мной с целью найти ключи к предпринимательству и рассказать о них. Мы хотим удвоить число предпринимателей и начнем с вас, наших читателей. Если вы решите открыть свое дело, мы намерены удвоить ваши шансы на успех. Этим стремлениям посвящена каждая глава, каждая страница книги Билла.

Чтобы понять нашу цель и причину нашей увлеченности ею, потребуется узнать о нас чуть больше. Компания Rackspace, в создании которой я принимал участие, была основана в 1998 году тремя друзьями — выпускниками университета Тринити в Сан-Антонио. Сейчас в ней работает более 5000 сотрудников — «рэкеров»* — от Техаса до Лондона и Гонконга. Наша миссия — обеспечивать хостинг и облачную обработку данных с помощью «фанатичной поддержки»** более чем 200 000 клиентов по всему миру, включая большинство компаний из списка Fortune 100***.

* Рэкеры (англ. Rackers) — название сотрудников компании Rackspace на внутренкорпоративном языке. Прим. пер.

** Фанатичная поддержка (англ. Fanatical Support) — название комплексной услуги, предлагаемой компанией Rackspace. Прим. ред.

*** Fortune 100 — ежегодно публикуемый журналом Fortune рейтинг 100 крупнейших компаний США. Прим. ред.

Наша международная штаб-квартира находится в здании, которое мы называем «замком», — некогда заброшенном торговом центре в забытом районе Сан-Антонио. Мой рабочий стол расположен рядом с помещением, принадлежавшим ранее компании Gingiss Formal Wear, у которой я брал напрокат свой первый мягкий светло-голубой смокинг для школьного выпускного. Когда мы переехали в это здание, все эксперты назвали нас сумасшедшими, но таков уж стиль работы в Rackspace: в первую очередь мы прислушиваемся к нашим сотрудникам и клиентам. И лишь затем обращаемся к экспертам.

Сегодня клиенты со всего мира приезжают в это здание площадью в 111,5 тысячи квадратных метров, которое до нас никому не было нужным. Они чувствуют энергию этого места, видят воодушевление и энтузиазм на лице каждого рэкера и говорят, что до сих пор ощущают здесь дух стартапа — динамичной компании, движимой азартными предпринимателями. Rackspace превратилась в крупную, отлично зарекомендовавшую себя во всем мире и хорошо управляемую компанию, акции которой продаются на Нью-Йоркской фондовой бирже. В 2012 году Rackspace выросла более чем на 25 процентов, принеся 1,3 миллиарда долларов годового дохода. Но все эти достижения ничуть не охладили наш предпринимательский пыл.

Возможно, именно поэтому за шесть лет журнал Fortune пять раз называл нас одной из лучших американских компаний-работодателей. Людям нравится работать здесь, и мы, в свою очередь, рады им. И, конечно, мы любим своих клиентов. Позвоните в любую другую компанию, и вы наверняка услышите автоматический, начнете по его совету нажимать на кнопки и слушать очередные автоматические инструкции. Позвоните в Rackspace, и вам ответит рэкер, обученный и уполномоченный решать проблемы клиентов. Мы известны как инновационная компания, сотрудники которой влюблены в свою работу, что позволяет нам предоставлять клиентам фанатичную поддержку.

Возможно, вы уже начали понимать, почему я так верю в силу предпринимательства. Я видел, как работает ее творческая магия здесь, в Rackspace. Я видел ее ценность для каждого рэкера, для наших клиентов по всему миру и для регионов, одному из которых, тому, где находится штаб-квартира Rackspace, наше появление помогло возобновить развитие после 20 лет упадка. Она источник страсти, которая лежит в основе «Неудержимых».

Моя одержимость секретами предпринимательства была вызвана Великой рецессией 2008–2009 годов и последующим периодом медленного роста экономики. Механизм создания рабочих мест в США сломался. Но каким образом мы могли починить его? С помощью предпринимательства.

Никто не работал усерднее, чтобы понять предпринимательство, чем Фонд Кауффмана, носящий имя великого бизнесмена XX века Юинга Кауффмана* — бывшего торгового агента, создавшего крупную фармацевтическую компанию. Недавнее исследование, проведенное этим фондом, показало, что подавляющее большинство новых рабочих мест в США создаются молодые компании, срок существования которых не насчитывает и пяти лет. Многие склонны считать, что создание рабочих мест — прерогатива гигантских международных корпораций, таких как Ford, GE и Walmart. Они, безусловно, вносят свою лепту. Но подлинный источник самых высокооплачиваемых и приносящих эмоциональное удовлетворение вакансий — молодые компании, а значит — предпринимательство.

Так откуда же придут великие предприниматели будущего? В поисках ответа я направился в свою альма-матер — Техасский механико-сельскохозяйственный университет, куда я был приглашен прочитать лекцию студентам МВА. Это была яркая, идеалистичная и увлеченная группа. После изложения тезисов я спросил

* Юинг Кауффман — американский бизнесмен, меценат, владелец фармацевтического бизнеса и Главной лиги бейсбола. Прим. ред.

студентов: «Кто из вас хотел бы однажды открыть бизнес или работать в молодой компании?» Почти все подняли руки.

Затем я спросил: «А кто из вас займется этим сразу же по окончании университета?» Несколько смешков в ответ и почти все поднятые руки опустились. Оказалось, между мечтой о предпринимательстве и реальными планами большей части студентов была огромная пропасть.

Я попросил их объяснить причину такого несоответствия, и ответы были показательны. Некоторые студенты упомянули об обязательстве вернуть огромный долг за дорогостоящее обучение в университете и магистратуре. У многих к моменту выпуска долг должен был составить 50 тысяч долларов и более. Это бремя уменьшало желание идти на риск, присущее им в начале обучения, и приводило студентов в уныние. Даже самые смелые не решались рисковать будущим и финансами, что неизбежно при запуске стартапа или работе в молодой компании.

Другие говорили, что, получив степень МВА в уважаемом университете, они, скорее всего, смогут претендовать на шестизначную зарплату в престижной компании, и их родители будут с гордостью говорить друзьям, где работают их дети. Этот путь, по мнению студентов, обеспечит им благополучие и позволит быстро перейти к выплате студенческих заемов. Запуск стартапа или работа в молодой компании означают отказ от больших возможностей — еще одна причина, отбивающая охоту к предпринимательской деятельности.

Третья причина, о которой я узнал, заключалась в самой сущности МВА-образования. Студенты бизнес-курсов в лучших университетах получают много полезных знаний: они разбираются в бухгалтерии, финансах, динамике организации, управлении персоналом и многом другом. Они покидают университет с хорошим пониманием того, как развивать зрелый бизнес. Но они не знают, как реализовать свое намерение или преодолеть страх неудачи. Они почти не тратят время на изучение основ

предпринимательства: навыков запуска бизнеса, создания команды и успешного взаимодействия с клиентами.

Все эти причины в совокупности позволяют понять, почему предпринимательство в Америке не развивается, а некогда мощный механизм создания рабочих мест заглох. Учебные заведения скорее непреднамеренно подавляют у студентов предпринимательский дух, чем развивают его.

Я понял, что хочу помочь решить эту проблему. И теперь на сцену выходит автор и эксперт по стратегии брендинга Билл Шлей.

По дороге на работу и обратно я часто слушаю аудиокниги. Несколько лет назад я случайно наткнулся на книгу Билла Шлея *Why Johnny Can't Brand* («Как создать успешный бренд»). Она возглавила очередной ежегодный топ-5 книг по маркетингу, и как только я прослушал ее, понял почему. Книга была наполнена уникальными идеями, которые мне захотелось реализовать.

Я навестил Билла в его офисе в Коннектикуте. А через несколько месяцев с радостью принял его и его бизнес-партнера в Rackspace. Мы организовали для них экскурсию по компании и несколько рабочих встреч с нашим высшим руководством. Мы с Биллом сразу нашли общий язык, и за несколько последующих месяцев наши деловые взаимоотношения переросли в дружбу.

Но самое главное, мы поняли, что оба одержимы одними и теми же вопросами: в чем суть предпринимательства? Почему некоторые бизнесмены достигают успеха, а другие терпят поражение? И как общество может удвоить число предпринимателей? Чтобы найти ответы на эти вопросы, мы с Биллом решили отправиться в путешествие.

Поиски увели нас далеко за пределы мира бизнеса. Мы путешествовали от Техаса до Нью-Йорка и до Западного побережья США*. Оттуда мы отправились в Израиль, об удивительной

* Западное побережье США — название прибрежных штатов западной части США, в число которых входят Калифорния, Орегон и Вашингтон.
Прим. ред.

культуре предпринимательства которого хорошо рассказано в книге Дэна Сенора и Сола Сингера «Нация умных людей»*. Там мы встретили много замечательных бизнесменов, а также чиновников, педагогов и экспертов, которые помогли нам понять, как удалось с таким невероятным успехом изменить израильское общество и развить в нем дух предпринимательства.

По возвращении из Израиля я вернулся к работе в Rackspace, а Билл отправился в города Вирджиния-Бич и Сан-Диего**, где он встречался с представителями спецназа военно-морского флота США — «морскими котиками».

Он обнаружил, что спецназовцы обладают ключевыми качествами, которые отличают величайших предпринимателей: умением моментально приспосабливаться к обстоятельствам, приверженностью цели, готовностью брать на себя риск и всецелой преданностью команде. Билл предположил, что если он поймет, что приводит спецназовцев к успеху в экстремальных условиях, то он сможет открыть секреты, которые помогут вдохновить предпринимателей. И со страниц этой книги вы узнаете, что его предположение оказалось верным.

В конце концов поиски привели нас с Биллом туда, откуда мы начали, — в Rackspace. Как и во времена становления компании, рэкеры все так же увлечены ее миссией — предоставить всем клиентам фанатичную поддержку.

Мы задались вопросами: почему сотрудники Rackspace делают это? Знаем ли мы правду? Если в нашем бизнесе есть секреты успеха, которые позволяют многим предпринимателям преуспеть, можем ли мы систематизировать и объяснить их? Я должен был знать ответы на эти вопросы в том числе и для блага постоянно растущего легиона рэкеров. Rackspace в процессе роста очень важно продолжать тиражировать свой успех. Умение описать

* Дэн Сенор, Сол Сингер. Нация умных людей. История израильского экономического чуда. — М.: Карьера Пресс, 2011. ISBN 978-5-904946-05-0.

** Вирджиния-Бич и Сан-Диего — города в США. Прим. ред.

наш подход простым и понятным языком помогло бы достичь высот в будущем.

В то же время я понимал, что множество других людей также смогут получить выгоду от более глубокого понимания истоков предпринимательства. Несколько лет назад мэр Сан-Антонио Джуллиан Кастро, один из самых энергичных молодых политических лидеров США, попросил меня помочь реализовать его долгосрочную стратегическую инициативу по развитию города. Этот годовой опыт окончательно убедил меня: изменить к лучшему города, а значит и всю страну, можно лишь за счет поддержки культуры предпринимательства. Предприниматели создают задачи, работа над которыми приносит удовольствие, раскрывают новые возможности, берут на себя большие риски, строят благополучие, заменяют новое старым и поддерживают конкурентоспособность страны.

Это убеждение стало одной из причин, по которым я создал в Сан-Антонио пространство для коворкинга^{*} стартапов, назвав его Geekdom — дом чудаков. Всего за год оно стало одним из наиболее быстрорастущих совместных рабочих пространств для молодых предпринимателей. За первый год существования Geekdom стал крупнейшей в Техасе организацией такого рода, объединив более 500 членов, работающих с наставниками или собирающихся вместе для превращения своих идей в новые приложения и продукты. Вскоре опыт Geekdom был включен в образовательные программы местных старших и средних школ. Мы сеем семена предпринимательства среди самых юных.

Geekdom также стал домом для субакселератора TechStars Cloud^{**} — части общенациональной программы технологических

* Отдельное пространство для совместной работы, популярно среди фрилансеров, удаленных сотрудников и начинающих предпринимателей. Прим. пер.

** Субакселератор компании TechStars Cloud, нацеленный на поддержку облачных сервисов и инфраструктуры стартапов. Прим. пер.

акселераторов*, базирующейся в Боулдере. Программа Сан-Антонио уникальна, так как посвящена инновациям в сфере облачных сервисов. Молодые разработчики и предприниматели со всего мира стучатся в двери, желая присоединиться к ней. Наш второй класс TechStars — это только начало, и я с нетерпением жду, что же из этого получится — возможно, будущий Google или Rackspace. Таким образом, личный интерес, вынудивший Билла Шлея и меня отправиться в путешествие по миру в поисках сущности предпринимательства, уже начал приносить замечательные плоды.

Мы с Биллом не собирались писать книгу. Идея создания «Неудержимых» возникла у нас после возвращения домой. Обсуждая совершенные открытия, мы поняли: о них необходимо поведать миру. Опытный автор Билл решил описать их в книге.

Эта книга не о Rackspace и, конечно же, не обо мне. Приведенные в ней Биллом наблюдения часто вызывают восхищение. «Неудержимые» — манифест и путеводитель для тех, кто хочет создать нечто ценное и взять на себя ответственность за свою судьбу. Это призыв преодолеть сомнения и страхи и последовать за своей мечтой.

У нас есть все для открытия новой эпохи предпринимательства, и сейчас для этого самое подходящее время. Интернет дает доступ к мировым рынкам, а облачные технологии позволяют открыть бизнес с меньшим капиталом, чем когда-либо прежде. Все, что нам нужно, — как можно больше людей, желающих действовать и использовать беспрецедентные возможности.

Я всегда считал, что лучший способ предсказать будущее — это создать его, а лучший способ предсказать *своё* будущее — создать его самостоятельно. Этой мудрой идеей предприниматели и руководствуются в жизни.

* Бизнес-акселератор — программа поддержки стартапов путем обеспечения их инфраструктурой, инвестициями, экспертными и консалтинговыми консультациями. Рассчитана на интенсивное развитие стартапов в короткие сроки. *Прим. ред.*

Спросите себя: хотите ли вы наблюдать, как другие строят ваше будущее, или предпочтете создавать его самостоятельно? Если вас воодушевляет идея выйти на арену и начать действовать, вы пришли в нужное место.

Добро пожаловать в ряды Неудержимых!

*Грэм Уэстон,
председатель правления и сооснователь Rackspace,
Сан-Антонио*