

Исторические Ситуэты

ТРИНАДЦАТЬ МУЖЧИН,
КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ МИР



ДЖИН ЛАНДРАМ

Джин Ландрам

Бич Марсель

«Public Domain»

Ландрам Д.

Бич Марсель / Д. Ландрам — «Public Domain»,

Кому сегодня не известны Sony, Honda, Apple Computer, Microsoft? А что мы знаем о людях, их создавших? Чем отличаются гении от обычных людей? Врожденными качествами или талантом, как принято считать? Действительно ли природа важнее воспитания, а наследственность преобладает над социальными факторами? Может показаться, что нет, если вы рассмотрите историю жизни таких великих людей, как Эдисон, Пикассо, Эйнштейн. Альберт Эйнштейн был гениальным ученым ядерной эры, Пабло Пикассо – самым культовым художником XX века, а Томас Эдисон – наиболее плодовитым в истории изобретателем. Сходство жизненного опыта и поведенческих характеристик этих трех титанов прогресса поразительно. Эта совершенно обособленная группа личностей кроме общих черт имеет и различия. Об этом и многом другом интересном идет речь в увлекательной книге Джин Н. Ландрама "Тринадцать мужчин, которые изменили мир". Байрон Марсель Бич изобрел первую шариковую ручку для одноразового использования. В течение двух лет, до 1950 года, он разрабатывал дешевую, но удобную ручку и, добившись результата, попытался продать свою идею кому-либо из основных производителей ручек того времени. Они дали ему от ворот поворот – тривиальный сценарий, – заявив, что он не понимает нюансов сложной мировой системы распространения. Ему оставалось выбрать один из трех вариантов: забыть о своей идее; самому выпускать продукт и продавать его через мелких распространителей; организовать собственную компанию по производству ручек и собственную дистрибьюторскую систему. В традициях истинного предпринимателя Байрон Марсель Бич решил создать собственное дело и систему распространения, и с тех пор способ письма в мире изменился навсегда.

© Ландрам Д.
© Public Domain

Содержание

Изобретатель Культуры предметов одноразового использования	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

МАРСЕЛЬ БИЧ – ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЙ ДЖИН ЛАНДРАМ

"Если вы не знаете, куда вам надо идти, то можете выбрать любую дорогу". Гениальные инноваторы знают это лучше других. Марсель Бич настолько уверен в том, что выбрал верное направление пути, что усеял обочины телами тех, кто пытался перейти ему дорогу. Одним из таких был "Жиллетт", которого Бич победил дважды. Бич сфокусировал свое внимание на простом и очевидном и не позволял никому встать на его пути. Его целью было насытить массового потребителя дешевыми, надежными продуктами, которые можно было бы выбросить после того как они исполнят свое прямое назначение. Стратегия Бича заключалась в том, чтобы выявить продукты, используемые каждым ежедневно, и при этом настолько дорогие, что вместо того, чтобы их выбросить, владельцы старались бы их ремонтировать. Он рассчитал стоимость продукта, при которой владелец не пожалел бы его выбросить. Такая цена была впервые установлена в 1950 году на одноразовую шариковую ручку и составляла 29 центов, в то время как цены на ручки конкурирующих фирм колебались между 9 и 12,95 дол. Бич мог бы задаться вопросом: "Какой же нужен завод и оборудование, чтобы достичь фабричной себестоимости, необходимой для снижения цены?" Он построил новые производственные мощности и автоматизировал процесс, чтобы, достичь установленных им пределов цены (это противоречит образу мышления крупных фирм). Затем он оснастил рынок разветвленной дистрибьюторской сетью и провел крупную рекламную кампанию, упирая на низкую цену и выгодность (нечто вроде "Щелкни своей БИК"). Эта стратегия неоднократно уничтожала всех конкурентов и сделала ручки "Бик", зажигалки "Бик", бритвы "Бик" стандартом одноразовых продуктов массового потребления во всем мире. Ценовая и дистрибьюторская стратегия Марселя послужили не только ему, но и японцам. Американские компании не соответствовали требованиям этого процесса, за исключением нескольких отраслей, к примеру, производства полупроводников.

В философии бизнеса Марселя Бича главенствовал упор на долгосрочные макроэкономические требования массового рынка. Он имел цель и сконцентрировался на ней с цепкостью тигра. Дэнис Вейтли говорит, что большинство людей в мире не достигают своих целей потому, что "они никогда на самом деле, не ставили их на первое место". В этом состоит различие между успешными инноваторами и средними людьми. Настоящие творцы сами формируют и контролируют свою окружающую среду, в то время как средний человек приспосабливается к среде. Маслоу подтверждает это своим исследованием: "Самоактуализирующиеся креативные личности независимы, автономны, и самонаправлены. Только 10 процентов всего населения являются самоактуализированными".

Джордж Бернارد Шоу говорил: "Гении – хозяева реальности". Он имел в виду их способность упрощать сложные события и делать их элегантно простыми. Все инноваторы обладают такой способностью, но Марселю Бичу она присуща как никому другому. Такое впечатление, что они не терпят сложности и обладают мощным, стремлением, делать вещи проще. Хаотическая окружающая среда современности позволяет предположить, что в будущем мир будет нуждаться во все большем количестве людей, обладающих этим талантом. Доктор Илья Пригожий, лауреат Нобелевской премии, говорил: "Чем сложнее система, тем более она нестабильная. Он сказал, что все организации постоянно колеблются между "самоуничтожением и реорганизацией". Все тринадцать объектов нашей работы смогли сфокусироваться на реорганизации рынка или продукта и приспособить свой продукт к нуждам рынка. Они были способны отобрать простые элегантные решения из хаоса и сложности. Эта способность является основополагающей для всех преуспевающих инноваторов и предпринимателей и наиболее ярко проявляется в деятельности Марселя Бича.

Не так важно знать, где сейчас происходит возмущение, как важно предвидеть где оно будет происходить.
Уэйн Грецки

Изобретатель Культуры предметов одноразового использования

Байрон Марсель Бич изобрел первую шариковую ручку для одноразового использования. В течение двух лет, до 1950 года, он разрабатывал дешевую, но удобную ручку и, добившись результата, попытался продать свою идею кому-либо из основных производителей ручек того времени. Они дали ему от ворот поворот – тривиальный сценарий, – заявив, что он не понимает нюансов сложной мировой системы распространения. Ему оставалось выбрать один из трех вариантов: забыть о своей идее; самому выпускать продукт и продавать его через мелких распространителей; организовать собственную компанию по производству ручек и собственную дистрибьюторскую систему. В традициях истинного предпринимателя Байрон Марсель Бич решил создать собственное дело и систему распространения, и с тех пор способ письма в мире изменился навсегда.

Бич был настоящим предпринимателем и был убежден в правильности своих предположений относительно мировых рынков сбыта потребительских товаров. История оправдала сделанную Бичем оценку рынка. Сейчас он продает более трех миллиардов шариковых ручек в год (миллион в день в одних Соединенных Штатах) и его компания, “Сесайт Бик”, доминирует на рынках ручек и зажигалок в большинстве стран мира. С тех пор как в 1957 году его первые ручки произвели на рынке настоящую революцию, он захватил 60 процентов рынка Соединенных Штатов. К успеху ручек Бич присовокупил зажигалки и станки для бритья, а сейчас пытается внедрить одноразовую парфюмерию.

Байрон Бич не изобретал шариковую ручку. Ее происхождение связано с именем венгра Ласло Биро, и потому первые шариковые ручки назывались “биромами”. Бич даже не был первым массовым производителем шариковых ручек. Рынки Европы и Соединенных Штатов с 1946 года были захвачены американцем по имени Милтон Рейнольдс. Однако изобретение Бича – ручка “Бик”, продаваемая за 29 центов в 1953 году, была первой одноразовой (не возобновляемой) ручкой в мире. Продававшиеся до появления “Бик” шариковые ручки считались специализированным и дорогостоящим продуктом. К середине 60-х Марсель производил более миллиарда ручек в год и безболезненно снизил их цену до 10 центов. “Сесайт Бик” с того времени доминирует на всех мировых рынках одноразовых ручек.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.