

معرفی کارآفرینان برجسته دنیا

ویلیام (بیل) گیتس

«ویلیام ه. گیتس»^۱ رئیس کل و رئیس معمار نرم افزار شرکت مایکروسافت، پیشگام جهانی در عرصه نرم افزار، خدمات و راهکارهایی که به افراد و مشاغل در جهت تحقق بخشیدن به تمامی نیروی بالقوه شان یاری می‌رسانند، می‌باشد.

مایکروسافت بازدهی معادل با ۲۶/۸۴ میلیون دلار در سال مالیاتی که در ژوئن ۲۰۰۴ پایان یافت، داشت و بیش از ۵۵ هزار کارمند در ۸۵ منطقه و کشور به استخدام خود درآورد. گیتس در ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ متولد و به همراه دو خواهرش در سیاتل بزرگ شد. پدرشان در همین شهر وکیل بود. مادر مرحوم آنها یک معلم و نیز رئیس «سازمان راه متحد بین الملل»^۲ بود. گیتس در مدرسه ملی ابتدائی و مدرسه خصوصی «لیکساید»^۳ تحصیل کرد. آنجا بود که به علاقه اش نسبت به نرم افزار



پی برد و در سن سیزده سالگی شروع به برنامه نویسی نمود.

وی در سال ۱۹۷۳، به عنوان دانشجوی سال اول وارد دانشگاه «هاروارد»^۴ شد. جایی که با «استیو بالمر»^۵، مدیر کل اجرایی کنونی مایکروسافت، آشنا شد. زمانی که در هاروارد بود، نسخه ای از زبان برنامه نویسی «بیسک»^۶ را برای نخستین میکرو کامپیوتر تکمیل نمود. سال سوم دانشکده بود که، گیتس برای اینکه تمام نیروی خود را به مایکروسافت، شرکتی که در سال ۱۹۷۵ به همراه دوست دوران کودکیش «پل آلن»^۷ راه اندازی کرده بود، اختصاص دهد، هاروارد را رها کرد. با این باور که کامپیوتر به روی میز هر دفتر کار و در هر خانه ای ابزاری ارزشمند به شمار می‌رود، آنها شروع به توسعه نرم افزار برای کامپیوترهای شخصی کردند. دید و بصیرت گیتس در زمینه رایانه گری شخصی، اصلی ترین عامل موفقیت مایکروسافت و صنعت نرم افزاری بوده است. تحت رهبری گیتس، رسالت مایکروسافت، پیشرفت و بهبود دائمی فن آوری نرم افزار و بهره گیری ساده تر، پر بازده تر و لذت بخش تر برای مردم می‌باشد. در سال ۱۹۹۹، گیتس کتاب «سرعت استدلال در کسب و کار»^۸ را به نگارش درآورد، کتابی که نشان می‌داد چگونه فن آوری کامپیوتری می‌تواند معضلات کاری را از راه های اساساً جدید برطرف سازد. کتاب به ۲۵ زبان به چاپ رسید و در بیش از ۶۰ کشور نیز در دسترس است. این کتاب تحسین منتقدانه عمومی را برانگیخت، و در فهرست پرفروش ترین کتابهای «نیویورک تایمز»^۹، «یواس. تودی»^{۱۰}، «وال استریت ژورنال»^{۱۱} و «سایت آمازون»^{۱۲} قرار گرفت. کتاب قبلی گیتس، به نام «جاده روبه جلو»^{۱۳} که در سال ۱۹۹۵ به چاپ رسید، در فهرست پرفروش ترین های نیویورک تایمز برای هفت هفته رتبه نخست را به خود اختصاص داد. گیتس عواید هر دو کتاب را به سازمان های غیرانتفاعی که بهره گیری فناوری در پیشرفت مهارت و آموزش و پرورش را مورد حمایت قرار می‌داند، اهدا کرد.

گیتس علاوه بر عشق به کامپیوتر و نرم افزار، «کوربیس»^{۱۴} که یکی از بزرگ ترین منابع اطلاعات بصری جهان را قوام می‌بخشد، تاسیس کرد: یک آرشيو جامع دیجیتالی از هنر و عکاسی از میان مجموعه های عمومی و خصوصی سرتاسر جهان. گیتس همچنین عضو هیات مدیره شرکت «برک شاپرها تاوای»^{۱۵} می‌باشد، که در کمپانی هایی که به فعالیتهای متنوع کاری متعهد شده‌اند، سرمایه گذاری می‌کند. حس بشر دوستی نیز برای گیتس جانز اهمیت است. او و همسرش بیش از ۲۷ میلیون دلار وقف موسسه خیریه کرده‌اند، تا از خلایق های بشر دوستانه در زمینه سلامت و آموزش جهانی حمایت نمایند، با این امید که در قرن بیست و یکم، پیشرفت ها در این زمینه های مهم به آسانی در دسترس همه مردم باشد. موسسه گیتس و همسرش خود را متعهد به پرداخت ۳/۲ میلیون دلار به تشکیلاتی که در زمینه سلامت جهانی فعالیت می‌کنند، بالغ بر ۲ میلیون دلار برای بهبود بخشی از فرصتهای آموزشی، بیش از ۴۷۷ میلیون دلار به پروژه های اجتماعی و ۴۸۸ میلیون دلار به پروژه های خاص و فعالیتهای تأمین مالی سالیانه و... نموده‌اند.

1-William H. Gates

تشکیلاتی که هدف آن این است که در سرتاسر جهان راهنمایان بومی و مجامع آنها را برای شناسائی و توجه به نیازهای افراد بومی بسپارند.

2-Lakeside United way international

3-Harvard

4-Steve Balmer

5-Basic

6-Paul Allen

7-New York times

8-USA today

9-Wall Street journal

10-Amazon com

11-The Road Ahead

12-Corbis

شرکت تصویرسازی دیجیتالی که در سال ۱۹۸۹ تاسیس شد.

13-Berkshire Hathaway

مری کی اش

Mary key ash

وی موسس یکی از عظیم ترین موسسات محصولات آرایشی و بهداشتی در ایالات متحده آمریکا می‌باشد.

مری در ۱۲ می ۱۹۱۸ در هات ولز تگزاس متولد شد. زمانی که ۶ ساله بود چون مادرش برای تأمین معاش خانواده کار می‌کرد، ناچار بود از پدر بزرگ

بیمارش پرستاری کند. مادر در سراسر زندگی مری تأثیر فوق العاده گذاشت و او روح بلند پروازش را ناشی از وجود مادرش می‌دانست که با کلمات «می‌توانی آن را انجام بدهی» او را تشویق می‌نمود. در سال های آغازین ۱۶۳۰ کتاب روانشناسی کودک را خانه به خانه می‌فروخت. سپس همزمان تحصیل در پزشکی و کارفروشنده‌گی به صورت نیمه وقت را شروع کرد که البته خیلی زود به صورت تمام وقت به کار فروش پرداخت چرا که ثابت کرد در این کار بسیار ماهر است. مری در شرکت «محصولات خانگی استانی»^۱ به کار پرداخت و فروشنده‌گی را در شرکت «World Gifts»^۲



ادامه داد و سرانجام مدیرفروش آنها شد. اما برای ارتقاء رتبه بارها نادیده گرفته شد و آنگاه بود که پس ۲۵ سال از کار فروش دست کشید. او در اواسط ۱۹۶۵ و تنها برای یک ماه بازنشسته شد! مری توجهش را معطوف به نگارش کتابی کرد که بعدها بدل به طرح اصلی کارش شد. انگیزه او برای نوشتن کمک به زنان بود تا در دنیای اشتغال که زیر سیطره مردان قرار داشت، زندگی شان را حفظ کنند. دو فهرست تهیه کرد، یکی حاوی تجربیات خوبی بود که طی سالهای کار در شرکت های مختلف کسب کرده بود و دیگری مطالبی بود که تصور می‌کرد به اثبات برساند، با مرور فهرست ها دریافت که برای یک شرکت موفق به مالکیت خودش طرحی تجاری خلق کرده است.

در ۱۳ سپتامبر همان سال، با اندوخته زندگی که ۵ هزار دلار بود و یاری پسر ۲۰ ساله اش ریچارد راجرز، کارروانش را با افتتاح فروشگاه کوچکی در دالاس تگزاس آغاز نمود. موسسه فروش محصولاتش را خانه به خانه توسط ۹ فروشنده زن به عنوان «مشاوران زیبایی» انجام می‌داد. آنها در نخستین سال قریب به ۲۰۰ هزار دلار سود به دست آوردند. رشد پیوسته کسب و کار مری مرهون نظریه مثبت و بهره گیری فراوان از تشویق هایی نظیر اعطای جواهر الماس به عنوان جایزه به فروشندهگان موفق بود. هدف او حمایت از زنان از طریق ایجاد فرصت های نامحدود برای توفیق در زمینه های فردی و مالی بود او از قانون طلایی به عنوان فلسفه هدایت کننده و دلگرمی کارمندان و نیروهای بخش فروش بهره می‌گرفت تا آنها زندگی شان را طبق یک شعار ساده اما نیروبخش الویت بندی کنند: اول خدا، دوم خانواده و سوم کار. به دلیل تعهد راسخ به اصول و اهدافش، اراده استوار فوق العاده اش، و از خودگذشتگی و سختکوشی، موسسه Mary kay از یک شرکت کوچک به یکی از بزرگترین و پرفروش ترین فروشندهگان محصولات آرایشی و بهداشتی در ایالت متحده آمریکا تبدیل شد. مری در سال ۱۹۸۷ در حالی که همچنان رئیس افتخاری موسسه باقی ماند، بازنشسته شد. او موفقیت شرکت خود را نه بر اساس سود و زیان بلکه بیشتر بر اساس مردم و عشق ارزیابی می‌نمود.

هم اکنون Mary kay با حدود ۵۰۰ هزار مشاور زیبایی و کلاً ۱/۳ میلیون نیروی فروش در ۲۹ بازار در سرتاسر دنیا فعالیت می‌کند.

مری در سال ۱۹۶۶ موسسه خیریه Mary kay را نیز بنیان گذاشت. یک خیریه غیرانتفاعی عمومی که برای تحقیقات پیرامون انواع سرطان که زنان را تهدید می‌نماید، جلب حمایت مالی کند. او در سال ۲۰۰۱ دارفانی را وداع گفت در حالی که شرکت و موسسه خیریه همچنان توسط پسر وی اداره می‌شوند.

تنها برای شروع کار، وام یا

سرمایه گذاری نیستند. آنها متوجه

نشده اند که توسعه و پرورش

طرح های تجاری بسیار آسان تر!