

A photograph of a middle-aged man with dark hair, wearing a grey suit, white shirt, and a red tie with a white geometric pattern. He is smiling and holding a glass bottle of Coca-Cola in his right hand. The background is a plain, light-colored wall.

Я хотел,
чтобы весь мир
пил Соса-Сол



Роберто Гисуэта

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание
«Я хотел, чтобы весь
мир покупал Соса-Cola»**

ООО "Акцион управление и финансы"

КнигиКратко Б.

Краткое содержание «Я хотел, чтобы весь мир покупал Coca-Cola»
/ Б. КнигиКратко — ООО "Актин управление и финансы",
— (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Я хотел, чтобы весь мир покупал Coca-Cola». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Роберто Гисуэта — знаменитый глава компании «Кока-Кола». За 16 лет его правления рыночная стоимость организации выросла с \$4,3 млрд до 180 млрд — на 3500%. Он сделал миллионерами тысячи служащих и акционеров компании. Он обещал, что «Кока-Кола» будет самым популярным напитком, и сдержал свое обещание. Всеобщего внимания Роберто Гисуэта был удостоен не только за свои достижения на посту руководителя главной американской компании, но и за решение изменить то, что, казалось бы, должно оставаться неизменным. Речь идет о секретной формуле «Кока-Колы». В то время как весь мир наслаждался сладкой и шипящей «Колой», Гисуэта спокойно и планомерно пытался изменить вкус самого популярного в мире напитка. Он изменил формулу, чтобы его компания развивалась быстрее, он изменил рецепт ради личного и корпоративного успеха. Гисуэта ввел новые способы управления, и многие руководители во всем мире подхватили его начинания. Он использовал стимулы в работе, чтобы выжать максимум из своих подчиненных, и сам заработал в 1991 году, когда «Кока-Кола» показывала наивысшие результаты, \$86 млн, и более \$1 млрд за всю свою карьеру. Он строил стратегические планы, отталкиваясь от той суммы, которую мог заработать, а не от того, сколько это могло стоить. Он превратил быстрое получение информации в конкурентное преимущество. К концу своей карьеры он вырастил достойного преемника. В результате цена на акции «Кока-Колы» за годы его правления росла постоянно, что было беспрецедентным случаем в истории американского бизнеса. Роберто Гисуэта дал понять, что знает ответственность человека, стоящего во главе компании, перед акционерами. Он сделал их миллионерами, а Уоррена Баффета — крупнейшего частного держателя акций — миллиардером. Очарованный Гисуэтой, он дал ему прозвище — «Постоянный». Гисуэта заслужил такую

похвалу благодаря простой формуле. Используя всю свою энергию, ум, деньги, он продавал больше «Кока-Колы» максимальному числу людей каждый день. Гисуэта добился присутствия «Кока-Колы» почти в каждой стране на планете. И то, к чему он действительно стремился, — это продавать больше 1 млрд бутылок в день по всему миру. В середине 1970-х, когда Гисуэта только начинал свой путь к вершине, в рекламе «Кока-Колы» молодые люди разных национальностей пели песню на вершине горы: «Я хотел бы объединить весь мир в песне. Я хотел бы купить „Колу“ для всего мира и поддержать компанию». Это была классическая реклама, и она отражала настроения того времени. Но для Гисуэты, возможно, слова звучали не совсем логично. Он не хотел покупать «Колу» для всего мира. Он хотел, чтобы весь мир покупал «Кока-Колу». Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© КнигиКратко Б.

© ООО "Акцион управление и
финансы"

Роберто Гисуэта «Я хотел, чтобы весь мир покупал Coca-Cola»

Человек, который напоил весь мир «Кока-Колой»

Роберто Гисуэта – знаменитый глава компании «Кока-Кола». За 16 лет его правления рыночная стоимость организации выросла с \$4,3 млрд до 180 млрд – на 3500%. Он сделал миллионерами тысячи служащих и акционеров компании. Он обещал, что «Кока-Кола» будет самым популярным, самым дешевым и самым предпочтительным напитком, и сдержал свое обещание.

Всеобщего внимания Роберто Гисуэта был удостоен не только за свои достижения на посту руководителя главной американской компании, но и за решение изменить то, что, казалось бы, должно оставаться неизменным. Речь идет о секретной формуле «Кока-Колы». В то время как весь мир наслаждался сладкой и шипящей «Колой», Гисуэта спокойно и планомерно пытался изменить вкус самого популярного в мире напитка. Он изменил формулу, чтобы его компания развивалась быстрее, он изменил рецепт ради личного и корпоративного успеха.

≈≈

Детство Роберто Гисуэта провел на Кубе. Его дед, иммигрировавший из Испании, вбил ему в голову немудреные пословицы: «Лучше быть головой мыши, чем хвостом льва». Он проповедовал осторожность, говоря: «Рыба попадает на крючок, когда открывает свой рот». Следующей пословицей Роберто руководствовался, когда принимал решение о кардинальной смене стратегии «Кока-Колы»: «Лучше пойти на компромисс, чем вообще ничем не рисковать». Роберто восхищался деловой хваткой своего деда. Трудолюбивый и бережливый сеньор Кантера привил своему внуку любовь к наличным деньгам и отвращение к долгам.

Роберто не торговал лимонадом и не разносил газеты, как многие начинающие бизнесмены в юном возрасте. Его привилегированное положение в обществе не позволило бы ему этого. Учась в самой престижной школе на Кубе, а затем на химическом факультете Йельского университета, он постоянно заучивал формулы из учебников. Он собирался использовать их, работая на сахарных заводах отца, но устроился в «Кока-Колу».

≈≈

В 22 года он искал работу, и не просто какой-нибудь заработок. Будущее место должно было не только обеспечить еду, одежду и крышу над головой для его семьи. Оно должно было принести независимость от отца, соответствовать полученному образованию и удовлетворять амбициям. Изначально у Гисуэты было много вариантов трудоустройства. Он мог устроиться в компании отца или тестя – богатых предпринимателей. Но год работы в качестве помощника у отца дал понять Гисуэте, что он не сможет добиться чего-либо в жизни, оставаясь сыном или зятем хозяина: «Для меня было очевидно: что бы я ни сделал, все меня хвалили бы как сына хозяина. И я бы навсегда им остался. И никогда не смог бы разобраться, стою ли я чего-нибудь на самом деле».

Прочитав объявление о вакансии, открытой в «Кока-Коле», Гисуэта ею заинтересовался. Он успешно прошел собеседование и согласился работать в компании, несмотря на некоторые препятствия. У отца он получал вдвое больше, чем предлагала ему американская корпо-

рация, к тому же предстояло много разъездов. И все-таки Гисуэта согласился занять должность ответственного за качество кубинской «Кока-Колы», производимой на трех заводах. Многие осудили его поступок. Молодые кубинцы пожертвовали бы всем, чтобы работать на семейном предприятии, иметь гарантированный доход и обеспечить свое будущее. Но Гисуэта решил пойти своим путем. Уход от отца стал первым смелым шагом на пути к личной свободе. Перед тем как Гисуэта начал работать в «Кока-Коле», отец дал ему совет. «Ты не должен работать на кого-нибудь, кроме себя», – сказал он и посоветовал купить 100 акций предприятия, одолжив на это \$8000.

≈≈

Гисуэта успешно справлялся со своими обязанностями в кубинском отделении «Кока-Колы». Когда Кастро захватил Кубу, молодому человеку пришлось перевезти свою семью в США, а через некоторое время и самому покинуть Гавану. 29-летний менеджер компании был последним на Кубе, кто лихорадочно трудился, чтобы завершить все до того, как завод конфискуют. Склонность Гисуэты к самодисциплине, кропотливой работе и дальновидности помогла ему. В аэропорту он судорожно пытался запомнить все из своих отчетов о работе. Он боялся брать их с собой, так как их могли конфисковать, а его самого – отправить в тюрьму. Впоследствии Кастро национализировал собственность «Кока-Колы» и запретил эмиграцию специалистов недавно национализированных американских предприятий. Задержись Гисуэта еще на пару дней, и он не смог бы совершить побег.

У Гисуэты были большие планы жизни на Кубе. До прихода Кастро Гисуэта мечтал о том, что в один прекрасный день он сам станет разливать «Кока-Колу» и, используя капитал отца, сможет выкупить право на эту операцию у компании-учредителя. Мечты разрушились. Впервые Гисуэта стал жить на зарплату, не имея каких-либо других источников к существованию. Но, в отличие от других своих соотечественников, которым нечем было заняться после бегства с Кубы, у него была работа в «Кока-Коле». Работа, за которую его высмеивали, стала самым ценным его приобретением, единственным активом, который он привез с собой в Америку.

Компания предложила Гисуэте перебраться на Багамские острова. Он стал секретарем-референтом первого вице-президента компании по Латинской Америке. По мере того как Гисуэта становился известным среди эмигрантов и американских бизнесменов, ему начали сыпаться предложения сменить работу. Его хорошее образование, технический опыт, знание двух языков и незаурядный характер послужили основанием для того, чтобы его пригласили на более высокооплачиваемую работу. Но он не рассматривал эти предложения. Однажды, когда ему предложили вдвое больший оклад, его жена Ольгуэта возмутилась: «Почему ты хотя бы не поговоришь с ними?» «Ты шутишь?» – отвечал он. – Я настолько люблю «Кока-Колу», что готов, если понадобится, работать бесплатно».

≈≈

Верность Гисуэты была вознаграждена: в начале 1964 года президент «Кока-Колы» Пол Остин пригласил его на работу в Атланту в технический отдел «специального назначения». Остин был озабочен новыми планами и дальнейшим продвижением компании. Она была плохо управляема, важнейшие решения принимались спонтанно, без строгого общего плана. Более того, финансовый консерватизм первого главы компании Вудруффа, рожденный в то время, когда он вытаскивал «Кока-Колу» из кризиса, означал, что компания упускала многие возможности. Для Гисуэты новое назначение давало возможность изучения компании изнутри. Он

хотел понять, что в ней работает, а что – нет, какие важные решения нужно принять, что под силу одному исполнителю, а когда необходимо собирать комитеты. Это назначение позволило ему объединить свои технические суждения с нескрываемым интересом к корпоративному управлению.

Начав по заданию Остина реорганизацию технических операций «Кока-Колы», Гисуэта обнаружил большое несоответствие в работе подразделений в разных регионах, слабую координацию действий из штаб-квартиры корпорации. Если бы Остин затеял диверсификацию «Кока-Колы», расширение продукции не только за счет безалкогольных напитков, то количество проблем намного бы увеличилось. Гисуэта предложил простое решение: создать небольшой центр технической экспертизы в Атланте, который обеспечил бы единые решения для подразделений и филиалов. Он назвал это «централизацией-децентрализацией компании», своего рода «инженерным банком идей». Если удаленному филиалу потребуется техническая экспертиза, Атланта сможет выслать своего инженера. Команда разъездных специалистов могла бы на месте искать оптимальное решение, основываясь на стандартах, выработанных в Атланте.

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.