

# 第14章 短暂的春秋-与机会失之交臂的公司

20世纪80-90年代是一个群星闪耀的时代，以前ATT和IBM的时代需要半个世纪才能完成发生的事情也许在这10年里一下子就发生并结束了，这个过程中有很多原本有可能成为信息工业的王者公司但最后却与机会失之交臂，并且当他们开始走下路的时候，人们遗忘的速度甚至比它衰落的速度更快

这里我们将介绍太阳，Novell，网景与RealNetworks公司。

## 太阳公司

### 1 昔日的辉煌

- 太阳公司的辉煌
  - 太阳公司名称由来是斯坦福大学校园网的首字母缩写，贝托谢幕开发了原型机Sun-1之后便于1982年和麦克尼利创办了太阳公司，仅用了半年就开始盈利，应该是最快实现盈利的科技公司
  - 1985年太阳公司研制出了自己的RISC处理器并在跟DEC和惠普的小型机竞争中胜出，本质是基于UNIX服务器和工作站的系统对传统集中型中小型机和终端系统的胜利
  - 2000年高峰期，太阳公司市值超过2000亿美元，是2009年被甲骨文收购时的30多倍
  - 历史上太阳公司不仅打败了IBM在内的全部工作站和小型机公司，而且凭借其Solaris操作系统和风靡的Java语言成为操作系统上最有可能挑战微软的公司
  - 人才上不进位Google培养了CEO施密特和工程部副总裁罗森，奠定了后来Google工程部基础
  - 这样一家公司从1982年成立到2000年达到巅峰，但是走下坡路却只用了1年，此后几年勉强续命维生
- 衰落
  - 90年代后期，高端PC的发展与便宜的价格以及微软进军企业级网络操作系统WindowsNT方案之后，很有取代低端工作站和小型机的趋势，于是企业级网络霸主的争夺战就在微软和太阳之间展开
  - 太阳公司的位置很像之前PC争霸的苹果，有自己的一套硬件和操作系统，但是缺乏应用软件。而微软则专注于企业级计算机必须的操作系统，数据库和办公软件上
  - 这一次对于微软来说轻松地多，一是微软已经是高增长和利润的大公司了，二是微软在PC形成过垄断，这个优势也可以扩展到其他领域，尤其针对非专业用户更熟悉和上手（自己PC已经很熟悉windows了）。三是应用软件市场还可以依靠经常合作的第三方，而苹果和太阳大多数要自己开发
  - 太阳的唯一优势在于技术，它的操作系统Solaris在技术上比WindowsNT要好得多，性能更好。

- 但是太阳公司的思考惯性仍然在卖“硬件”上，因为他们已经习惯挣服务器和工作站的钱了，尤其是1986-2001年太阳高速发展的时机，很难冷静了看到发展背后的危机和隐患，很容易沉溺于对惠普和DEC的胜利中
- 2000年互联网泡沫破碎时，硬件业务急转直下，2002年度财报营业额跌了3成，由于此后太阳公司一直找不到稳定的利润来源和新的增长点，从此便江河日下

## 2 错失良机

- 太阳公司中至少有两个人吸取了教训，就是后来成为GoogleCEO的施密特和太阳最后一任CEO施瓦茨。施密特在太阳的失败中总结了反摩尔定律 - 硬件实现的利润是不断下降的而IT服务业的利润是恒定的。施瓦茨则着手将太阳公司从硬件制造商转型为IT服务商
- 而微软也不是无懈可击的，历史上甲骨文，Intuit和雅虎，以及Google都曾在各自领域打败微软。他们都看到了微软取胜的关键就是上商业优势，但是技术是破绽，他们通过技术优势固守自己领域，不可微软可乘之机。如今UNIX包括开源的Linux仍然有自己的稳定客户
- 太阳应该做的事
  - 第一应该利用好自己在UNIX上的主导地位，联合其他类UNIX厂商共同对付微软并稳定自己的市场，至少操作系统不会处于劣势。
  - 第二需要改变自己的商业模式，开源Solaris，改为对外提供服务而非售卖软硬件。但是其实太阳和苹果一样，他们的基因（映射来源于硬件）决定他们很难可以尝试开源Solaris操作系统。相反以服务为主的IBM很早加入了开源Linux行列并靠Linux服务器占据了对太阳公司的价格优势。而等到2004年太阳才反应过来开源Solaris，此时IBM已经抢占了先机成为UNIX最大的服务商
  - 第三也是一件遗憾的是就是技术和研发占优的太阳一直没有找到合适的方式将最有意义的Java转化为经济效益
- Java的诞生背景
  - 早间的计算机基本都是不联网或者内部联网，可以共享的资源有限。后来随着互联网发展，不同计算机之间共享信息资源需求就诞生了
  - 这是需要一种可以跨硬件和操作系统的新型平台，在这个平台上实现人机交流。1995年发明的Java不需要与硬件相关的编译器，只要有JVM即可，满足这个要求并给了太阳可以和微软竞争的可能
  - 麦克尼利看到了这一点甚至赔钱做了宣传，对终端用户也是免费的，但是遗憾的是太阳公司希望通过Java实现跨操作系统平台的梦想没有实现，也没有把Java利用好，虽然用户量很大但是一直没想清楚如何赚钱
  - 为了满足建立网站和开发应用需要，太阳基于Java搞出了JSP，而微软则基于VB推出了ASP，随后90年代末，泡沫前夕，服务器市场迅速发展，ASP和JSP也成为了网站对外的最流行的接口方式

- 泡沫之后的太阳遭受了IBM为首的开源Linux廉价服务器和微软的Windows服务器双重打击，03年亏损高达34亿美元，最终06年由软件出身的施瓦茨接任CEO。他裁掉了很多部门，售卖了不动产，终于将太阳扭亏为盈，虽然开始了太阳公司的开源之路，转型为IT服务商，最终让太阳生存了下来，但是永远失去了和微软和IBM分庭抗礼的机会

### 3 历史的回放

- 太阳公司的第一个错误 - 人才与人才体制上
  - 麦克尼利野心很大，希望打造一个跨平台系统来控制企业级网络，就像微软通过Windows控制PC市场一样，但是公司从上到下的执行力不足以完成这一历史使命
  - 人才竞争中最厉害的一招是从对手那里挖到优秀的人才同时留下平均水平以下的人，太阳公司替自己的对手做到了，太阳公司的平庸且大锅饭式的管理最终导致劣胜优汰，最终很多人才诸如Google的CEO施密特和Juniper Networks共同创始人林瑟斯都走了
  - 当大量人才离开，同时公司业绩大幅下滑时，麦克尼利也没有果断的裁员，尤其是当2000年后世界对信息行业的需求发生了变化，麦克尼利储备的那些很多硬件和系统的人才的知识结构也过时了
- 第二个错误 - 没有将太阳与微软的操作系统之争和互联网开发工具之争放在和惠普 DEC的服务器市场争夺之上
  - 太晚意识到微软的威胁，忽视了操作系统对于服务器市场的影响
  - 80年代UNIX操作系统在企业级用户的优势是非常大的，当各种围绕UNIX生态的中小公司冒出的时候，急需要一个领袖来领导和微软的竞争，可惜的是太阳没有选择共同发展而是选择打压这条路，失去了太多的友军。而Google吸取了这个教训，一直帮助其他网站共同发展，分享利润，最终立于不败之地
- 机会是有的，但是遗憾的是太阳没有把握住

### 4 拉里-埃里森的诊断

09年由于业绩不佳，最终甲骨文并购了太阳，只花了74亿美元，只是高峰时的3%，另一方面甲骨文的埃里森宣称只需要一年时间就能让太阳公司扭亏为盈，随即对太阳公司进行了诊断

- 不关心盈利
  - 销售人员的指标方向很重要，90年后很多跨国公司比起利润更关注销售额，尤其是很多烧钱公司美其名曰先抢占市场再盈利。最后导致卖的越多，亏得越多，因为销售人员的目的是通过让利来取悦用户进而达成交易
- 管理者心不在焉
  - 最后一任CEO施瓦茨热衷写博客，阐述自己的战略，但是再好的博客都代替不了处理器和软件，还有销售
- 简单的迎合客户

- 遇到客户不太合理的需求，太阳公司的销售总是一味向客户承诺下一个版本一定会满足，这回导致两个大问题
  - 客户可能倾向于等一等购买下一个版本，而不是马上签约
  - 如果这些需求不合理且数量庞大，下一个版本还是搞不定，客户就会有受骗的感觉或者认为太阳技术不行
- 甲骨文从来是有什么卖什么，不允许销售作过多承诺，不要让用户对未来充满不必要的幻想
- 停止毫无前途的项目
  - 该裁员裁员，尤其是为了创新而创新的项目
- 埃里森有了太阳，可以直接采用太阳公司的服务器产品，不再需要惠普了，尤其是惠普将能干的CEO赫德开除了，埃里森迅速招揽赫德并成为和惠普的竞争王牌
- 共同的王牌
  - 收购之后太阳砍掉了很多琐碎低效的项目，甚至开始挑战IBM和惠普了
  - 太阳和甲骨文作为一体，可以将服务器硬件和数据库系统整体性能优化的匪巢，整体 > 局部优化，可以发挥自己优势和IBM一较高下了

## 大事记

- 1982 太阳成立
- 1986 太阳上市
- 1995 推出Java语言
- 2001 911以前，太阳市值超过1000亿美元，但随着泡沫破碎，市值一个月内跌幅超过90%
- 2006 麦克尼利辞去CEO一职，同时施瓦茨担任CEO尝试转型服务型公司，但是不怎么成功
- 2010 被甲骨文收购