

Od prvních krůčků na vlastních nohou po vznik společnosti Gibbs and Associates

VZPOMÍNKY BILLA GIBBSE, ZAKLADATELE SPOLEČNOSTI I ZNAČKY GIBBSCAM (II)

Na konci prvního dílu seriálu o začátcích CAM softwaru a o životě jedné z nejvýraznějších osobností tohoto oboru – Billa Gibbse – jsme se dostali do období začátku 80. let, kdy v USA nastala obrovská výrobní recese, která nejvíce zasáhla vojenský průmysl, a dosavadní život nejen Billa se změnil od základů...

mi dařilo. V legraci říkám, že jsem tehdy vydělával nejvíc dolarů za hodinu, a ona je to bohužel asi stále pravda. Problém ale byl, že jsem většinou pracoval po večerech a o víkendech, protože tehdy zákazníci volávali nejčastěji, když potřebovali něco opravdu rychle vyřešit. Ať jsem toho měl sebevíc, když se objevila zakáz-

domor, nic mezi tím?" Někdo tehdy přišel a položil mi otázku: „Ty, Bille, viděl jsi už tu věc – Macintosh?“ Zeptal jsem se ho, co to ten Macintosh je, a on řekl, že nové PC. Povídám mu: „Myslíš další hračky?“ A on že ne, že je to fakt dobré.

Takže jsem šel do prodejny počítačů, abych se na Macintoshe podíval. Nikdy

akorát stačily na můj stůl, počítač a zbylo místo i pro zákazníky. Neměl jsem ale kolem sebe žádné stěny, byl jsem v rohu velké místnosti a zbývající prostor patřil jiné počítačové společnosti.

VZNIKÁ SPOLEČNOST GIBBS AND ASSOCIATES

V den, kdy přišla kontrola, všichni předstírali, že jsou moji zaměstnanci. Na jeden den se ze sólisty stala společnost s pěti zaměstnanci. Ani tak to ale nebyla zrovna velká společnost. Kontrola si plnila své úkoly a já jsem jim sehrál divadlo o CAM softwaru, na který jsem byl expert, a dal jsem jim svůj životopis. A oni řekli: „Super, Apple potřebuje komerční software. Teď už jen zbývá, abyste vyplnil tento formulář – jak se jmenuje vaše společnost?“ Nikdy jsem nepřemýšlel o názvu společnosti, vždycky jsem byl jen William Gibbs. Řekl jsem, že nemám název společnosti, že jsem jen William Gibbs. Řekli mi, že to nebude fungovat, že mě nikdo nebude brát vážně a že si musím zaregistrovat firmu. Zeptal jsem se, jak to mám udělat, a oni mi vysvětlili celý postup. Zeptali se: „Máme vás tam zapsat jako Gibbs and Associates?“ Řekl jsem jen: „OK, napište to tam.“

Je to opravdu paradox: jméno „Gibbs and Associates“ nám dal zástupce Applu, abych je de facto mohl podfouknout a získat levně pět počítačů. To bylo ve 3. čtvrtletí roku 1984 a nejlepší na té historii je, že když své lži začnete sami věřit, může se stát pravdou. Ještě při kontrole jsem si sice byl jistý, že už nechci nikomu psát žádný software, protože jsem to zkusil už dvakrát a nikdy jsem na tom moc nevydělával, jak jsem tak ale ležel večer v posteli, najednou jsem si začal říkat: „Bylo by to vlastně docela vtipné dělat CAM software pro Macintosh. Mohli bychom mít rozhraní, které by usnadnilo spoustu práce, a tím bychom i dodávali lepší software.“ Nevím, co se stalo, ale najednou jsem se rozhodl, že budu software pro Macintosh psát.

CAM PRO MACINTOSH

Zašel jsem k jednomu ze zákazníků, který si chtěl koupit Lisu. Lisa byla předchůdkyní Macintoshe.

Moje podnikání

se vyvíjelo tak, že v roce 1984 jsem měl 100% příjmů ze zakázového NC programování. V roce 1985 už to bylo jen 80%, a v roce 1986 už dokonce celých 90% mých příjmů pocházelo z prodeje softwaru. Obrátilo se to doslova přes noc.



V Kalifornii tehdy bylo vojenského průmyslu opravdu hodně; každý pracoval pro Hughes nebo Lockheed nebo podobnou firmu. Tuto recesi v Hasbachu nezvládli dobře. Koncem roku 1982 byl Hasbach zpátky na 20 zaměstnancích, na hraně bankrotu a už si nás nemohli dovolit. Ačkoliv jsme poprvé byli téměř bez ztráty a měli v podstatě pozitivní cash-flow, nebyli jsme pro firmu tak velkým přínosem, aby jim stálo za to, si nás nechat. Naše cesty se tedy v roce 1982 rozešly. Řekli mi tehdy: „Bille, mrzí nás, že ti dlužíme za výplatu. Nechceš si místo peněz vzít počítač?“ Odpověděl jsem: „Dobře, dejte mi počítač a licenci pro používání softwaru, který jsme vyvinuli, a já zapomenu na neproplacené výplaty, co mi dlužíte, a navíc se na nějaký čas postarám i o některé stávající zákazníky.“ Tim to jsem se stal smluvním NC programátorem. Můj život se od základu změnil. Klepal jsem na dveře a ptal se lidí, jestli jim můžu něco naprogramovat, a že jsem levný. To byla má práce v letech 1982 až 1984. Programoval jsem díly pro firmy.

V jedné z krabic, které jsem dostal s počítačem, byla také děrovačka. Tenkrát to bylo tak, že když jste měli vše naprogramováno, stiskli jste tlačítko a vylezly vám desítky metrů papírové pásky. Protože jsem nikdy nebyl obráběč, což bylo mé malé temné tajemství, zakázky pro zákazníka jsem se nikdy nepokoušel realizovat. Dělal jsem to tak, že jsem díl pouze naprogramoval, jak ho chtěli, dodal jsem program a oni si pak sami seřídili stroj a připravili výrobu. Mé programy proto musely být bezchybné, protože jsem neměl možnost je později ještě nějak upravovat.

Šlo mi to. Používal jsem náš software a v prvních letech se mi pracovně vel-

ka, vždycky jsem ji musel vzít, jinak bych ztratil zákazníka. Bylo to velmi namáhavé, velký stres, stále jen spěch, spěch a spěch. Rodinu jsem téměř nevidal, děti rostly beze mě a já pracoval jako blázen, abych vydělal na splátky.

Mými zákazníky byly tehdy převážně malé firmy, ale pracoval jsem i pro pár velkých. Mým asi největším zákazníkem byly General Dynamics, divize Thomas International. Platili mi měsíčně paušál za to, že budu jejich programy vždy dělat jako první. Tehdy mi to připadalo jako perfektní práce. Dělal jsem velmi jednoduché díly na velmi jednoduchých portálových frézovacích centrech. Neměli nikoho vlastního, kdo by uměl „portálovky“ programovat, a možná se tím nakonec ani nechtěli zabývat.

Vzpomínám si ale i na zákazníka z leteckého průmyslu, pro kterého jsem dělal komplikovanější věci. Stále máme v kanceláři starý zmetek, který jsem nevyhodil. Je to totiž titanová expanzní nádrž pro jaderné rakety. Ta věc je metr vysoká, má v průměru kolem 60cm a váží přibližně 4kg. Má velmi tenkou stěnu. A tehdy to byla také velice drahá komponenta. Mluvílo se o 50 000 dolarech.

PRVNÍ SETKÁNÍ S MACINTOSHEM

Někdy v roce 1984 jsem se poprvé pokusil rozšířit své podnikání a najal jsem programátora, aby pro mě pracoval. Myslel jsem, že takto se má postupovat. Ten najatý chlapík ale nedokázal psát bezchybné programy a já jsem kvůli němu začal ztrácet zákazníky. Začal jsem zase pracovat sám, ale ztracené zákazníky jsem už zpět nezískal. „Takže lepší už to nikdy nebude?“ ptal jsem se tenkrát sám sebe. „Pořád jen hojnost, nebo hla-

předtím jsem neviděl, aby počítač ukazoval na monitoru obrázky, nikdy jsem neviděl myš a nikdy jsem neslyšel o kliknutí nebo přetahování. To bylo roky před Windows. Byl jsem ohromen, co ten počítač dokázal. Zeptal jsem se prodáváče, kolik takový malý počítač stojí. Řekl, že 2 000, možná i 2 500 dolarů. Byl odporně drahý, neměl pevný disk, ale musel jsem ho mít.

Protože jsem měl zkušenosti se sestavováním počítačů, věděl jsem, že tyto společnosti mají programy pro výrobce a dávají jim velké slevy, jen je potřeba si o ně říct. Zavola jsem tedy do Applu a řekl jim, že chci vyvíjet CAM software pro jejich počítač a že bych je chtěl požádat



Apple Lisa byl první osobní počítač, se kterým přišla na trh společnost Apple Computer. Vznikl v roce 1978, ale život neměl, ani přes svoji technologickou dokonalost, příliš dlouhý. V roce 1982 byl Steve Jobs přinucen skončit s tímto projektem a rozhodl se připojit k projektu Macintosh. Mnozí si myslí, že Macintosh byl přímým nástupcem Lisu; prý to ale není pravda. Oba počítače sice měly mnoho společného, ale i řadu rozdílů. V jistých ohledech byla Lisa dokonce lepší než Macintosh – měla chráněnou paměť, lepší displej a numerickou klávesnici. Měla už také vlastní harddisk, zatímco Macintosh se spouštěl z diskety.

o velkou slevu. Nebudu si teď vymýšlet, vůbec jsem neměl v úmyslu dělat CAM software pro Macintosh. Jednoduše jsem lhal. Nejsem na to nijak hrdý, ale tehdy mi tato lež přinesla 50% slevu.

Vysvětlili mi, jak to chodí. Musíte koupit pět počítačů, musíte zaplatit předem a projít kontrolou. Takže jsem v okolí našel čtyři lidi, kteří také chtěli Macintoshe za poloviční cenu, což bylo tehdy 1 200 dolarů. Jak řekli, přišli ke mně na kontrolu. Najal jsem si 20 metrů čtverečních v rohu kancelářské budovy, které tak

stála 10 000 dolarů a bez ní by psát software pro Macintosh nešlo. Tento zákazník si myslil, že by to pro něj byl dobrý pracovní počítač. Rozhodl se koupit dvě za poloviční cenu a jednu mě nechat používat. Dodnes má tato firma – Sierra Mold, která to pro mě tenkrát v roce 1984, začátkem 1985 udělala – doživotní bezplatné aktualizace od Gibbs and Associates. Myslím, že za ty roky na tom nakonec i vydělala; tenkrát to byl ale velký risk.

Najal jsem na částečný úvazek dalšího člověka, aby pro mě psal programy, proto-

že já jsem se stále musel dál starat o obrobny, abych měl peníze na provoz. V roce 1985 jsme napsali malý prográček, který vezme G-kód a vykreslí ho na obrazovku, čímž usnadní kontrolu. Prodávám ho zákazníkům, pro které jsem dělal NC programy, a ti díky němu mohli s NC programy, a to nejen ode mě, lépe pracovat.

Na konci roku 1985 a začátkem roku 1986 jsme začali pracovat na CAM softwaru, který by umožňoval uživatelům provádět vlastní matematické výpočty. Někdy začátkem roku 1986 jsme měli první software, který vygeneroval celý frézovací program. Koncem roku jsme uměli programy pro soustružení. Moje podnikání se vyvíjelo tak, že v roce 1984 jsem měl 100% příjmů ze zakázového NC programování. V roce 1985 už to bylo jen 80%, a v roce 1986 už dokonce celých 90% mých příjmů pocházelo z prodeje softwaru. Obrátilo se to doslova přes noc.

Z PROGRAMÁTORA PRODEJCEM

Jakmile jsme měli něco nového, ihned jsme to mohli začít prodávat. V roce 1986 jsme již byli softwarová společnost a měl jsem dva zaměstnance na plný úvazek, kteří programovali CAM software pro Macintosh – tedy pouze pro Mac. Samozřejmě, že postupně přišel DOS a IBM se stalo standardem. To nás ale nemohlo zastavit. Snažili jsme se lidi přesvědčovat, že je Macintosh lepší.

Při pohledu zpět na náš „byznys plán“ z roku 1986, který vlastně neexistoval, vidím, že jsme udělali spoustu chyb. Macintosh byl částečně také chyba, protože svět už tehdy přecházel na standard IBM, a my jsme nenaskočili do rozjetého vlaku. Druhá chyba byla v tom, že jsme tak moc prodávali v Kalifornii, že jsme se ani nesnažili udělat si jméno za hranicemi. Nerozuměli jsme marketingu, nerozuměli jsme distribuci, prostě ničemu. Byl jsem přece NC programátor, propánakrále!

Uběhlo několik let, než jsme začali hledat prodejce, kteří by sídlili mimo Kalifornii. V tu dobu jsme už ale byli tři nebo čtyři roky pozadu za našimi CAM konkurenty, kteří začali s mnohem lepším zaměřením se na distribuci a marketing. Když jsme začali prodávat mimo Kalifornii,

dva naši tehdejší konkurenti, Master CAM a Smart CAM, už byli z hlediska distribuce a podílu na trhu tak daleko před námi, že jsme je od té doby už jenom doháněli.

Andrea Cejnarová

Zpracováno na základě rozhovoru CTI vedeného s Billem Gibbem kolem roku 2004.

Pokračování příště.