

[Click here to download the full book in pdf format](#)
[\(115 pages 6"x9"\)](#)

בסוף 1988 חזרתי למשפחתי בפריז, שם כולם קיבלו אותי בחום ובאהבה. כשהודעתי להוריי שהייתי צריך להקים חברה, הם הופתעו מאוד.

הם הבינו שהמתמטיקאי הצעיר והתמים, המנותק מהמציאות, שעזב לפני עשר שנים נעלם והוחלף באדם אחר, נמרץ, שאפתן, קשוח, מעוניין להרוויח כסף.

אני לא משוכנע שהם אהבו כל כך את השינוי החדש הזה. למען האמת לא היה לי אכפת, כי בשבילי מפת הדרכים הייתה ברורה: הייתי חייב לפתוח חברת בת באירופה ולמכור מחשבים מהר ככל האפשר, כל השאר היה משני. הקדשתי את כל זמני למשימה זו.

בדירקטוריון כולם היו לחוצים, וריצ'רד דרש ממני לטוס כל חודש לקליפורניה כדי לדווח לו על התקדמות הדברים.

לא בזבזתי זמן, בתוך חודשיים בלבד, הקמתי כבר את החברה, שכרתי מזכירה דו לשונית, ומצאתי משרד ברובע העסקים של פריז.

ידעתי שהייתי זקוק להכשרה מקצועית נוספת עבור העבודה החדשה הזו. אז נרשמתי לקורס ניהול עסקים שמומן על ידי החברה.

בשלב הראשון, החלטתי לשווק את המחשבים שלנו באוניברסיטאות. בסטנפורד הייתי בקשר עם מספר חוקרים שעבדו במחלקות המתמטיות של האוניברסיטאות הגדולות באירופה.

ניצלתי את הרשת הזו לטובת חברתנו. כמעט כל שבוע נסעתי למדינה שונה כדי לתת מצגות באוניברסיטאות על היתרונות של המחשבים שלנו. במהלך המצגות האלה שאלו אותי הלקוחות הפוטנציאליים כמה שאלות נוקבות, אבל בזכות הרקע שלי בתחום, תמיד עניתי להם בקלות.

אחרי חמישה חודשים בלבד, הצלחתי למכור לאוניברסיטת אוקספורד את המחשב הראשון שלי. כל כך שמחתי שהזמנתי את המזכירה שלי, נטלי, למסעדה מפוארת לחגוג את ההישג הזה. כשנכנסנו למסעדה, הרגשתי פתאום תחושה שלא הרגשתי מזמן. כולם הסתכלו עלינו.

[Click here to download the full book in pdf format](#)
[\(115 pages 6"x9"\)](#)