

Глава 186: Заманчивое предложение Ред Булла

Эмили обменялась краткими приветствиями с двумя руководителями Red Bull, прежде чем сесть на место напротив них.

- Итак, чему я обязан удовольствием встретиться с тремя крупными представителями Red Bull здесь, в Тронхейме? - спросила она, ее фирменная профессиональная улыбка озарила ее лицо.

Джером улыбнулся, прежде чем наклонить голову и встретиться взглядом с Томасом Кохом, главным маркетологом Red Bull, который сидел рядом с ним. Последний кивнул ему, как будто в этот краткий момент они обменивались каким-то мысленным сообщением.

Затем Джером снова повернулся к Эмили и сказал:

- Во-первых, мы начнем с того, что сделаем предложение вашему клиенту, прежде чем обсуждать что-либо еще. - Он ухмыльнулся.

- Я слушаю, - сказала Эмили, выуживая блокнот из сумочки.

- Но сначала, - сказал Джером, ухмылка все еще играла на его лице. - Не следует ли нам заказать какой-нибудь завтрак? Не думаю, что это хорошая идея, обсуждать дела на пустой желудок.

- Согласен.

- Согласен.

Август Фассбендер и Томас Кох, два его коллеги, немедленно поддержали, согласившись с его предложением, не дав Эмили ни секунды на ответ.

Эмили могла только улыбнуться и покачать головой, прежде чем тоже согласиться сначала заказать завтрак. Она была не против провести больше времени с большими шишками из "Ред Булл". Она понимала, что могла бы заключить более выгодную сделку для своего клиента, если сможет расположить их к себе. Так что в течение следующих получаса они не говорили ни о чем, связанном с бизнесом, а просто сосредоточились на наслаждении едой. Они были просто как старые друзья, которые болтали за завтраком. Таким образом, они вскоре закончили свой роскошный завтрак, и без промедления Джером снова завел тему об продвижении.

- Итак, как я уже сказал, - начал он, - мы высоко ценим потенциал Закари. Мы очень серьезно относимся к тому, чтобы назначить его нашим послом. Чтобы показать нашу искренность, мы готовы предложить Захари 12 миллионов норвежских крон в год, это если он согласится подписать с нами пятилетний контракт на продвижение. Мы также готовы заплатить 10 миллионов в первый год сразу после подписания контракта.

- Оу, - ответила Эмили, приподняв бровь. - Это неплохое предложение. Но почему я чувствую, что в этой сделке есть какой-то подвох?

Джером улыбнулся, прежде чем снова повернуться к Томасу Коху. Последний кивнул, прежде чем встретиться взглядом с Эмили.

- Я могу заверить вас, что ваше предположение неверно, - сказал он, слегка улыбаясь. - Мы предлагаем такую сумму только для того, чтобы установить хорошие отношения с вашим клиентом. Мы даже не будем выдвигать никаких жестких условий к сделке на 12 миллионов.

- Тогда, чего вы добиваетесь? - Эмили допытывалась, ее брови сошлись в хмурый взгляд. - Не имеет смысла, чтобы два представителя "Ред Булл", один из Германии, а другой из Австрии, вели переговоры о сделке на 12 миллионов крон. Итак, я спрошу еще раз: чего вы добиваетесь?

- Тогда я сразу перейду к делу, - сказал Томас Кох, слегка улыбаясь. - Дело в следующем: несколько лет назад наша компания купила ФК "Маркранштедт", немецкую команду пятого уровня, с намерением вывести новый клуб в высшую Бундеслигу в течение нескольких лет. Мы назвали новый клуб "Лейпциг" и сейчас ищем молодых игроков, чтобы присоединиться к команде. Мы определили Закари как игрока с большим потенциалом и готовы построить вокруг него нашу быстрорастущую команду. Если он согласится присоединиться к нам, мы предложим ему лучший контракт, который можно получить за деньги. Это мое обещание.

- Ох, - сказала Эмили через мгновение, откидываясь на спинку стула, чтобы посмотреть на лицо менеджера по маркетингу. - Если я могу спросить, в каком дивизионе немецкого футбола этот "Лейпциг" играет в данный момент?

Томас Кох улыбнулся, и на его лбу образовалось несколько морщин.

- Мы только что квалифицировались в 3-ю лигу после победы в Кубке Саксонии в этом месяце, - ответил он. - Мы также квалифицировались на Кубок Германии следующего сезона после победы в кубке. Так что вам не нужно беспокоиться о том, что ваш клиент не сможет играть против лучших футболистов, если он присоединится к нашему клубу...

- Подождите, подождите, - сказала Эмили, слегка поднимая руку, чтобы прервать мужчину. - Давайте не будем забегать вперед. Я действительно ценю предложение "Ред Булл" поддержать моего клиента. Двенадцать миллионов норвежских крон в год - немалая сумма, особенно для игрока в его возрасте. Это, конечно, довольно выгодная сделка. Но мой клиент, скорее всего, отклонит вашу сделку из-за этого дополнительного условия. Подумайте об этом. Как вы думаете, он покинет "Русенборг", команду, где он хорошо выступает и быстро развивается, ради команды третьего дивизиона в совершенно новой стране?

- Сначала послушайте, - вмешался Джером, его фирменная улыбка озарила его лицо, несмотря на ситуацию. - Позвольте мне также спросить вас вот о чем. Вы когда-нибудь видели, чтобы какие-либо команды под руководством "Ред Булл" плохо выступали в своих соответствующих лигах? Ответ - нет. Так что, я могу обещать вам, что "Лейпциг" всего за несколько лет превратится в европейского гиганта. Это, без сомнений. Если ваш клиент присоединится к нам, он приложит руку к созданию уникального наследия в совершенно новом месте. И, как сказал мистер Кох, мы позаботимся о том, чтобы тренеры строили команду с ним в качестве ядра. Мы очень хотим превратить его в кого-то вроде Месси "Барселоны", но в "Лейпциге".

- Я понимаю вашу точку зрения, Джером, - сказала Эмили, улыбаясь. - Но остается вопрос: как вы думаете, мой клиент вообще задумается о том, чтобы покинуть свой клуб и перейти в команду третьего дивизиона? Имейте в виду: ранее он отказался от предложений "Зенита" и "Тоттенхэма".

- И именно по этой причине мы решили сначала встретиться с вами, а не с ним, - вмешался Август Фассбендер, другой представитель "Ред Булл". - Как агент, вы должны быть в состоянии видеть тенденции в футболе. Если вы проведете небольшое исследование "Лейпцига", то заметите, что команда обладает огромным потенциалом. Через два-три года мы наверняка выйдем в Бундеслигу. Например, в предстоящем сезоне мы уже подписали несколько перспективных игроков, которые помогут нам выиграть 3-ю Лигу. Если Закари сможет присоединиться к нам, мы наверняка попадем в Бундеслигу в течение двух лет. Тогда у него

будет шанс сыграть против таких команд, как "Бавария" и "Дортмунд". Скажите мне, почему вы, как агент, откажетесь бы от такой возможности для вашего клиента? Разве вы не видите возможностей, особенно в команде, поддерживаемой самим "Ред Булл"?

- Я понимаю твою точку зрения, - сказала Эмили, вздыхая и качая головой. - Но я не могу принять это решение. Это должен быть мой клиент. Я могу только пообещать, что подниму перед ним этот вопрос и посмотрю, как он отреагирует. Но не надейтесь, так как его ответ, скорее всего, будет отрицательным. Кстати, сколько вы готовы предложить ему в качестве зарплаты?

- Вы должны понимать, что деньги никогда не были проблемой для "Ред Булл", - сказал Томас Кох, слегка улыбаясь. - Допустим, что если он сможет присоединиться к нам в это летнее трансферное окно, мы готовы даже предложить ему 40 000 евро в качестве стартовой зарплаты. И это еженедельно, а не ежемесячно, как то, что он получает в "Русенборге". Итак, скажи мне: разве мы не были достаточно искренни? - спросил он, и в его голосе появились умоляющие нотки.

Эмили усмехнулась.

- Меня не настолько легко убедить, Томас, - сказала она. - Это немалая сумма денег, особенно для игрока в его возрасте. Но вы должны помнить, что деньги - это еще не всё. Он может не захотеть присоединиться к вашей команде, даже если вы предложите ему 300 тысяч в неделю. Кроме того, он только что подписал контракт с "Русенборгом". Вы, ребята, ожидаете, что он покинет свою команду в середине сезона? Вы, люди, ставите меня в трудное положение.

- Мы только хотим, чтобы вы сосредоточились на том, чтобы убедить Закари, - сказал Томас Кох, ухмыляясь. - Как вы только что сказали, он может быть категорически против идеи перехода в команду третьего дивизиона. Но я верю, что вы можете заставить его образумиться, если вы попытаетесь. Тогда вы можете оставить вопрос о взаимоотношениях с руководством "Русенборга" на нас.

Эмили нахмурилась, на мгновение задумавшись над этим вопросом. Она была не совсем против того, чтобы Закари присоединился к быстро развивающейся немецкой команде и зарабатывал больше денег в процессе. Она прекрасно понимала, что компания по производству энергетических напитков "Ред Булл" творит чудеса, инвестируя в спорт. Команды под их руководством, такие как "Нью-Йорк Ред Буллс" и "Ред Булл Зальцбург", преуспевали в своих соответствующих соревнованиях. Она ни в малейшей степени не сомневалась в Томасе Кохе, когда он заявил, что "Лейпциг" пробьется в Бундеслигу через два-три года.

Если руководство "Ред Булл" сможет сдержать свое обещание и сделает Закари ядром своей команды, он стал бы подобен Месси из "Барселоны" несколько лет спустя. Он наверняка стал бы легендой, если бы участвовал в становлении такой быстро развивающейся команды. Но проблема заключалась в том, что Закари начал приспосабливаться к своей нынешней команде. Как его агент, Эмили не хотела говорить ему о каких-либо перспективах перехода в другой клуб, так как это могло дестабилизировать его рост. Итак, она оказалась в некоторой дилемме.

**** *