Местные жители помогли человеку, вывихнувшему лодыжки после аварии, подняться на ноги, а Поул заплатил доллар другому человеку, который согласился убрать обломки вагонов с рельсов.

Пока все это происходило, Поул оглянулся через плечо и увидел, как величайший финансист, мистер Морган, и владельцы железнодорожной компании рассматривают колесную пару локомотива, вероятно, интересуясь механизмом воздушного тормоза. Хотя он уже подробно объяснил им, найдутся люди, которые захотят увидеть его в действии.

К сожалению, у них нет возможности повторить это еще раз, поскольку локомотивы должны курсировать в определенное время. Они не могли позволить себе больше никаких задержек, поэтому Поул подошел к ним.

"Все! Пожалуйста, вернитесь в свои каюты, так как мы отправляемся в путь с минуты на минуту", - громко объявил Поул, положив руки кому-то на спину и легонько подталкивая его в сторону каюты.

На посадку в кабину у всех ушло пять минут. И как только все оказались внутри, машинист поезда повернул реверс, заставив паровоз двинуться вперед.

В первой кабине Поул слегка поморщился от назойливости железнодорожников, желающих поинтересоваться товаром.

"Меня интересует ваша пневматическая тормозная система, господин Поул! Я хотел бы установить ее на свои пассажирские поезда!" Представитель железной дороги Юнион Пасифик Хантингтон поднял руку, пытаясь привлечь внимание Поула.

"Мы тоже были бы рады иметь такой воздушный тормоз в наших поездах!" - сказал представитель железной дороги Балтимор и Огайо, Джефферсон.

"Мы тоже заинтересованы!" - присоединился к шумихе представитель Пенсильванской железной дороги Воган.

Поул глупо ухмылялся, глядя на то, как гиганты железнодорожной промышленности хотят купить пневматические тормоза. Но только воздушные тормоза? А как насчет тяговой передачи локомотива?

"Я рад слышать, что вам понравились воздушные тормоза, но я уверен, что вам также понравится локомотивная тяга для комфорта ваших пассажиров и предотвращения нежелательных повреждений перевозимых вами грузов из-за толчков", - тепло улыбнулся Поул. Он был немного смущен их энтузиазмом.

Но он рад, очень рад, что им это понравилось. Это все благодаря тому несчастному случаю, который сделал его лучшей маркетинговой стратегией для их компании. Без этого они могли бы заскучать от поездки на поезде до такой степени, что зря потратили бы время и ушли, как только поезд прибыл бы на перекресток.

"Это мы тоже возьмем", - согласился Джефферсон с предложением Поула.

"Спасибо, мистер Джефферсон".

Пока Поул беседовал с гигантами железнодорожной промышленности, мистер Морган не мог отделаться от сожаления, что дал Полу и его партнеру пятьдесят тысяч долларов в качестве

вознаграждения, а не инвестиций.

Он был восхищен разработанной их компанией системой воздушного тормоза, и тот факт, что он видит гигантов, желающих получить свой кусок, означает, что их компания имеет потенциал стать миллионной индустрией.

По его сведениям, в Авалонии работает более тринадцати тысяч паровозов, а в Европе - еще двадцать тысяч. По последним статистическим данным, каждый месяц строилось четыреста паровозов. Если бы компания "Поул и Нильсен" смогла оснастить все эти поезда своими пневматическими тормозами и паровозными тяговыми механизмами. Оценка их компании составила бы от двадцати пяти до сорока миллионов долларов!

Для Моргана это огромная возможность инвестировать в их компанию, и они собираются принять его предложение, поскольку им нужен каждый пенни, который они могут получить, чтобы модернизировать свои компании, нанять инженеров и рабочих, приобрести оборудование и землю. Они ни за что не откажутся от этого предложения.

"Вся эта шумиха из-за гаджета, о чем вы все думаете?" наконец заговорил Вандервилт, и все замолчали. "Восемьдесят долларов за машину за штучный гаджет, который не принесет нам никакой прибыли... это глупая инвестиция".

Поул выпрямил спину, немного обидевшись на Вандервилта, поскольку тот уже объяснил ему плюсы наличия своих систем.

"Но разве вы не хотите, чтобы ваши поезда были безопаснее? Вместо того чтобы платить сотням тормозов, чтобы остановить ваш поезд, почему бы не вложить эти деньги в нашу систему?"

"Для меня это лишние расходы", - просто ответил Вандервильт. "Меня не интересует ваша технология, и по этой причине я вынужден отказаться".

Поул понял его причину и поэтому уступил. Человеку не понравилась его технология, потому что он считал ее пустой тратой денег. Он считал, что нынешняя тормозная система на их поездах в порядке и не нуждается в замене. Если тормоз упадет с поезда или погибнет в результате несчастного случая, то его заменят новым. Мало того, большинство тормозов были иммигрантами, так что они не будут сильно переживать, если кто-то из них умрет.

"Отлично, кто заинтересован, как только мы вернемся в Колумбус, мы пойдем на нашу фабрику и обсудим контракты. Конечно, это не займет ни одного дня, но я знаю квартиру, соответствующую вашему статусу", - улыбнулся Поул.

Владельцы железнодорожных компаний, заинтересованные в продукте, согласно кивнули. На этом Поул закончил. Он вздохнул с облегчением и сел в кресло рядом с Морганом.

"Мистер Морган, я благодарен вам за то, что вы собрали их здесь и позволили мне показать им продукт, который произведет революцию в железнодорожной промышленности".

"Что ж, я рад, что столкнулся с вами на перекрестке три месяца назад, хотя и неприятно".

"У меня нет к вам никаких претензий, мистер Морган. Что бы ни произошло между нами, все это уже в прошлом", - сказал Поул. "Пришло время посмотреть вперед и увидеть, что может предложить будущее".

Морган посмотрел ему в лицо. "Мне кажется, что ты чего-то ждешь от меня".

"Я мог бы сказать тебе то же самое", - оглянулся на него Поул. "То, как вы смотрели на меня, когда я делал предложение, а потом заинтересовались продуктом, хм... как бы это сказать? Соблазн... вы были соблазнены перспективой нашей компании".

"Тогда почему бы нам не перестать ходить вокруг да около и не заняться этим", - предложил Морган. "Сколько денег вам нужно?"

"Я уже предполагал, что это произойдет, поэтому я подсчитал", - Поул сделал паузу, постукивая пальцами по столу, пока размышлял. "Триста тысяч долларов и вы получаете пять процентов акций", - объявил свое предложение Поул.

"Вам нужен огромный капитал, чтобы успевать выполнять будущие заказы, поэтому я также ожидал, что вы начнете с высокой стоимости. Поэтому позвольте мне парировать ваше предложение. Триста долларов за двадцать процентов капитала".

"Ах..." Поул размял руки, как будто собирался вступить в схватку с Морганом. "Вы можете быть гибким? Как тебе десять процентов?"

"Нелепо", - без колебаний ответил Морган. "Я не буду опускаться еще ниже. Это я очень рискую. Либо двадцать процентов, либо не принимай предложение вообще".

"Видишь ли, Морган. Когда я представлял свой продукт, я смотрел на тебя, и знаешь, что я увидел в твоих глазах? Будущее компании Axelsen & Nielsen Air Brake Company, растущей в больших масштабах. Мы являемся единственной компанией, предлагающей пневматические тормозные системы. У нас есть и другие революционные технологии, которые лежат на чертежном столе в ящиках и ждут своего воплощения. Вы не из тех людей, которые боятся риска, иначе как бы вы получили свое состояние? Если вы колеблетесь сейчас, вы теряете возможность заработать миллионы долларов в нашей компании. К тому же с вашим участием можно гарантировать, что компания получит огромную прибыль. Если вы все еще не заинтересованы, у нас есть другие способы получить оборотный капитал. Так что же это будет?"

Морган пораженно вздохнул. "Хорошо. Триста тысяч долларов за десять процентов акций".

Поул улыбнулся и протянул руку для рукопожатия. "Тогда договорились".

Морган энергично пожал ему руку.

"Я подготовлю бумаги, как только мы вернемся в Колумбус", - сказал Поул, и они молча наслаждались остатком поездки.

<http://tl.rulate.ru/book/84089/2878974>