

Сам Баффет оптимистично смотрел на развитие индустрии видеопроката, он также изучал данные компании Blockbuster. С середины 80-х годов видеоиндустрия приносила прибыль не меньше, чем кассовые сборы кинотеатров, а 3000 магазинов blockbuster, несомненно, являлись большим источником дохода. Эти суммы можно было сравнить даже с доходами основных голливудских кинокомпаний.

«Эрик, ты не веришь в развитие видеоиндустрии?» - в замешательстве переспросил мужчина.

Видеокассеты и последующая за ними индустрия проката DVD дисков будут процветать еще как минимум десять лет. Однако Эрика не интересовали такие сроки.

«Господин Баффет...»

Баффет прервал его и тепло улыбнулся: «Эрик, ты можешь называть меня Уоррен, я не хочу, чтобы общение между нами было похоже на официальные деловые переговоры, хорошо?»

«Что ж, Уоррен», - Эрик улыбнулся и кивнул, - «Если вы изучали работу этой компании, вы должны были увидеть, что все держится на блокчейнах. Если вдруг появится более удобная в использовании модель проката видеозаписей, компания быстро обанкротится».

«Я думаю, вы уже рассмотрели такие модели?»

«Конечно. Например, интернет-сеть. Мы можем создать специальный сайт по прокату видео. Клиенты захотят посмотреть фильм, им нужно будет просто ввести название фильма на веб-сайте. Мы можем даже настроить специальную почтовую систему с уведомлениями о выходе новинок».

Баффета не слишком интересовался высокими технологиями. Однако из-за того, что Клинтон в настоящее время продвигал программу информационной магистрали, Баффет имел знания этой отрасли: «Эрик, тебе не кажется, что онлайн-пользователей слишком мало?»

Эрик давно не проверял эти данные, но это было и не важно: «Их не слишком много, но пользователи, которые могут войти в Интернет, как правило, имеют значительные финансовые возможности, более того, десять лет назад при появлении персонального компьютера, никто и подозревать не мог, что такую дорогую вещь будут выпускать большими партиями. За это десятилетие в Америке и во всем мире появилось несколько десятком миллионов людей с персональными компьютерами. Экономическая мощь этих людей не так уж плоха. Я считаю у этого метода есть будущее».

В процессе изучения личной информации об Эрике Баффет воспользовался Yahoo и создал собственную учетную запись электронной почты в Интернете. Хотя многие люди считали, что он был сильно консервативным, Баффет был предпринимателем, а такие люди всегда старались идти в ногу со временем. Он считал, что онлайн-почта - это гораздо более быстрый способ установления связи, чем письма. Только из-за текущих ограничений в аппаратном и программном обеспечении Баффет не сильно задумывался о перспективах получения прибыли от этих веб-сервисов. Баффет был инвестором, ищущим прибыль, и строго придерживался принципа, что инвестиции должны окупаться.

«Эрик, я лично посмотрел портал Yahoo, в который вы вложили деньги. Я хочу знать, вы создали этот сайт для разовой инвестиции или для общественного благосостояния?»

«Конечно, это инвестиция в будущее», Эрик почувствовал, что мистер Баффет явно неправильно понял тему, ведь сегодня речь должна была пойти о тв станции. Они уже совсем

отдалились от главной темы, однако Эрик не намеревался проявлять нетерпение.

«Итак, когда вы планируете сделать его прибыльным и каким способом?»

«За последние несколько лет я никогда не считал Yahoo способом получения денежных средств, мы все еще находимся на стадии развития рынка», - медленно ответил Эрик, «Уоррен, представьте, что если у Yahoo будет более 100 миллионов пользователей, какие суммы предложат рекламодатели?»

100 Миллионов пользователей!

Баффет прищурился, но уже не считал это заявление фантастикой. Как только что сказал Эрик, десять лет назад никто не знал, что персональные компьютеры сейчас будут продаваться миллионами единиц в год. Если число пользователей Интернета действительно растет в масштабах нескольких миллионов или даже десятком миллионов пользователей каждый год, то 100 миллионов пользователей довольно близкая цифра.

У него были акции нескольких популярных газет, но даже у крупнейшей газеты Washington Post в настоящее время средний ежедневный тираж составлял всего несколько миллионов. Однако и с таким количеством читателей, прибыль была хорошей. Если же представить 100 миллионов зрителей...

Хотя Баффет не был импульсивным человеком, сейчас он захотел также войти в этот бизнес.

Баффет отпил из стакана колу и немного помолчал.

«Эрик. Перспективы действительно очень заманчивые. Я бы очень хотел, чтобы Yahoo добился таких цифр. Итак, давайте поговорим о телевизионной сети. Я слышал, что вы разговаривали с Барри Диллером несколько дней назад?»

«Да», - сказал Эрик с выражением сожаления. И честно продолжил, «Но, к сожалению, он не согласился присоединиться к Firefly».

«Итак, если я пообещаю продать вам АВ, как вы поступите с Томом. Вы уже должны знать, мы хорошие друзья, мне нужно думать и о благе моих друзей».

«Если мы сможем успешно приобрести АВ, Firefly не внесет слишком много изменений. Производительности АВ в последние несколько лет достаточно, чтобы доказать способности мистера Томаса Мерфи. Firefly лишь увеличит инвестиции в контент на ближайшие несколько лет. Мы все знаем, что телевизионная сеть также похожа на торговую платформу, а телешоу - это «товар», который она продает. Главную роль играет качество этого товара».

Баффет был явно удовлетворен ответом Эрика. Он начал задавать другие вопросы, которые его беспокоили. Два человека общались словно на повседневные темы и не поднимали вопрос денег.

Прошло больше часа. Двое мужчин выпили большую бутылку кока-колы.

«Эрик, в целом, я доволен твоими идеями, можем теперь обсудить цену».

Уоррен Баффет и Том Мерфи владели контрольным пакетом акций сети ABTV, а это значило, что если они будут согласны, приобретение компании Firefly пройдет максимально спокойно.

Однако сейчас Эрику было ничуть не легче, потому что он осознал кое-что еще. Если бы Баффет намеревался продать АВ только Firefly, он не расспрашивал бы его так долго, а, возможно, лишь огласил цену.

«Эрик, хотя я оптимистично отношусь к этой сделке, но я не намерен обналичивать акции АВ. Я уже говорил об этом с Томом. Мы продадим часть наличными, а остальные 70%, я надеюсь, станут нашим капиталом в Firefly Film Industry».

Эрик от всего сердца не хотел производить сделку в обмен на собственные акции. Идеальным решением было бы просто заплатить за акции наличными, как было в сделке с Disney.

За последние два года Firefly действительно собрали большую сумму доходов. Хотя финансовый отчет за этот год еще не был опубликован, чистая прибыль в размере более 1 миллиарда была предопределена.

Ни одна киностудия не могла достичь такой годовой прибыли, поэтому мировые инвестиционные агентства уделяли все свое внимание движениям вокруг Firefly и с нетерпением ожидали, когда будут новости о листинге.

Сейчас Эрик не спешил торговаться: «Итак, Уоррен, я хочу знать, сколько акций Firefly Film Industry вы намерены обменять на 70% акций?»

«49%», - быстро ответил Баффет. По-видимому, он долго над этим размышлял: «Эрик, мы можем использовать текущую цену акций АВ для расчета итоговой стоимости. Оценка АВ составляет около 10 миллиардов долларов. Firefly Film Industry я даю оценку в 15 миллиардов долларов, и я знаю, что вы никогда не откажетесь от абсолютного контрольного пакета акций Firefly Film Industry, поэтому мне не нужен контрольный пакет, вы по-прежнему будете являться крупнейшим акционером. Я не буду вмешиваться в управление. Что вы думаете?»

Такой итог, конечно, был не очень хорош.

Хотя бизнес Firefly был не таким обширным как у Warner, годовая прибыль Firefly, безусловно, была ничуть не меньше. Хотя многие бизнесмены из Голливуда считали, что такая прибыль носила лишь временный характер, но Эрик был уверен, что Firefly сможет поддерживать такие высокие темпы роста в течение длительного времени, и что даже без телевизионной сети прибыль Firefly будет неуклонно расти. В конце концов, библиотека фильмов и сериалов Эрика была непостижима, а учитывая его возможность выбирать кассовых гигантов, он не мог проиграть в этой битве.

«Уоррен, цена слишком высока, я сразу же отказываюсь», - сказал Эрик, не ходя вокруг да около: «Чистая прибыль Firefly в прошлом году составила около 1 миллиарда долларов, а в этом году может даже превзойти WarnerMedia. Мы все знаем, что рыночная капитализация WarnerMedia сейчас составляет около 30 миллиардов долларов, вам не кажется, что оценка в 15 миллиардов слишком низка?»

«Эрик, я признаю, что производительность Firefly в последние годы была впечатляющей, но вы сами признали, что инвестиции в кино нестабильны. Хотя все признают ваш талант, но это не значит, что вы не потерпите неудачу, как Стивен Спилберг. Весь Голливуд и даже мир следил за его головокружительной карьерой в 80-е, однако он зарубил все на корню одним фильмом. И я также хорошо понимаю, что рыночная стоимость компании не может быть рассчитана на основе прибыли всего за несколько лет, а WarnerMedia владеет кино-, телевизионной, издательской и музыкальной индустриями, что означает, что ее способность противостоять риску очень высока. Даже крупные убытки не повлияют на общий доход этой компании.

Однако Firefly не имеет такой широкой направленности, в основном все доходы зависят от качества фильмов».

<http://tl.rulate.ru/book/96715/2350044>