

Глава 210: Предложение мистера Штейна II

Тридцать минут спустя они сидели друг напротив друга в уютном ресторане, перед ними были расставлены блюда. Они уже приступили к поеданию вкуснейших африканских блюд, в том числе баранины с пряностями, овощей и различных рагу, названия которых Закари не смог определить.

- Эта еда действительно восхитительна, - сказал Закари, проглотив кусок баранины. - Она напоминает мне о доме.

- Вот почему я выбрал это место, - сказал мистер Штейн, отрываясь от своей тарелки и пристально глядя на Закари. - Похоже, ты действительно скучаешь по своему дому.

- Дом - это не то, по чему я скучаю, если быть точным, - сказал Закари, качая головой. - Скорее, я скучаю по своей бабушке. Должно быть, она живет одна в Лубумбаши, и я чувствую себя виноватым за то, что оставил ее там.

- Не беспокойся о ней, - сказал мистер Штейн, вздыхая. - Я уверен, что больше всего её радует, что ты добиваешься успеха, а не составляешь ей компанию. Я говорю это по опыту родителя, который также является и дедушкой.

- Надеюсь, что это так, - сказал Закари, подцепляя вилкой еще один кусок баранины и отправляя его в рот.

- Итак, ты получил какие-либо предложения об продвижении с тех пор, как начал свою карьеру? - спросил мистер Штейн через некоторое время.

- Да, я получил одно от Ауди, - ответил Закари. - Их представитель, который имел дело с моим агентом, похоже, знает вас. Это дама по имени Сюзанна Бердал.

- О, я знаю Сюзанну, - сказал мистер Штейн, улыбаясь. - Судя по её характеру и способу ведения дел, она, должно быть, пришла к тебе с хорошим предложением.

- Да, так и было, - подтвердил Закари, потягивая свой сок. - Именно по этой причине я сразу же принял предложение Ауди.

- Ауди - хороший партнер, особенно в скандинавской спортивной индустрии, - отметил мистер Штейн. - Если вы наладите отношения, то в ближайшем будущем получите от них много прибыли.

- Это то, на что я нацелен, - сказал Закари. - Будем надеяться, что они останутся хорошими партнерами.

- Ты думал о том, чтобы инвестировать часть денег, которые зарабатываешь? - допытывался мистер Штейн, выдерживая взгляд Закари. - Ты знаешь, что при правильном инвестировании, ты определенно сможешь вести хорошую жизнь.

- Я только что подписал свой первый профессиональный контракт около трех месяцев назад, - сказал Закари. - Так что, я еще не думал всерьез о каких-либо инвестициях.

- О, это нехорошо, - сказал мистер Штейн, качая головой. - Могу я предложить тебе бизнес-идею? Ты можешь сначала выслушать, а потом решить, стоит ли в это инвестировать.

- Пожалуйста, продолжайте, - сказал Закари, откладывая вилку в сторону. Конечно, он не отказался бы воспользоваться советом одного из людей, которых он уважал больше всего на свете. Более того, у него было ощущение, что подача делового предложения, вероятно, была главной причиной, по которой мистер Штейн пригласил его в Берген.

- Поскольку ты из Африки, почему бы не подумать о том, чтобы основать там спортивное агентство и центр развития талантов? - спросил мистер Штейн тихим, но твердым голосом. - Я уверен, что со временем ты продолжишь расти как футболист. Через несколько лет ты, скорее всего, станешь всемирно известным. К тому времени одно твоё имя сможет вывести твоё агентство на рынок, и множество молодых талантливых игроков со всей Африки устремятся в твою организацию. Тренеры по всему континенту захотят работать с тобой и привлечь больше игроков в твоё агентство.

- С этим ты сможешь убить двух зайцев одним выстрелом, - продолжил старый скаут. - Первое: ты поможешь многим талантам по всей твоей родной стране развить свои навыки и получить известность через твоё агентство. И второе: заработаешь много денег в будущем.

- Может ли такой бизнес стать действительно прибыльным? - спросил Закари скептическим тоном. - Почему у меня такое чувство, что я понесу убытки, если реализую вашу идею?

- Я совершенно уверен, что ты не понесешь убытков, - уверенно сказал мистер Штейн. - Подумай об этом с другой стороны. Ты сможешь получить прибыль, даже если тебе удастся обнаружить только одного одаренного игрока, среди молодых талантов в твоём агентстве раз в пять лет. Более того, ты даже можете нанять высококлассных скаутов для передвижения и поиска талантов по всему континенту. Таким образом, ты никогда не понесешь убытков.

- Значит, если моему агентству удастся время от времени находить талантливого игрока, я смогу хорошо зарабатывать? - спросил Закари, чувствуя, как его сердце начинает учащенно биться.

- Да, конечно, - подтвердил мистер Штейн, сделав глоток вина. - Если один из твоих скаутов обнаружит одаренного игрока, и пригласит его в свой центр развития талантов. И поскольку ты, скорее всего, превратишься в высококвалифицированного игрока с мировым именем, эти таланты не отвергнут твоё предложение.

- Одна только твоя репутация заставит этих перспективных талантов бороться за места в твоей академии, - продолжил он. - Что ты будешь делать, так это тренировать их в течение некоторого времени, а затем подключать к профессиональным клубам - это, конечно, за плату. Ты даже можешь поручить своему агентству представлять их интересы, чтобы заработать на них больше денег. Это простая бизнес-идея, которую я всегда хотел реализовать, сколько себя помню.

- Это кажется невероятной идеей, когда вы так ставите вопрос, - сказал Закари после минутного раздумья.

Он только что вспомнил, что, поскольку у него есть четкое представление о будущем, он мог бы использовать его, чтобы найти многих талантливых игроков, которые скоро станут знаменитыми, и которые все еще поднимаются в рядах своих домашних лиг. Если бы он мог создать агентство и представлять их интересы, возможно, он заработал бы хорошие деньги, когда они в ближайшем будущем станут известными звездами. Но, тем не менее, была одна проблема.

- Мистер Штейн, - сказал он, вздыхая. - Мне нравится твоя идея. Но проблема в том, что мне

придется подождать, пока я не заработаю еще немного денег, прежде чем думать о его реализации. Я уверен, что строительство всех сопутствующих объектов, наем персонала и даже маркетинг, всё это требует большого капитала. Я не думаю, что смогу собрать такие деньги в ближайшее время.

- Это подводит меня к следующему пункту, Закари, - сказал мистер Штейн, дружелюбно улыбаясь. - Понятно, что на данный момент у тебя недостаточно денег, чтобы сделать такие огромные инвестиции, поскольку ты только начал свою карьеру. Но что, если я помогу? Не хотел бы ты подумать о реализации этой идеи?"

- Что вы имеете в виду? - спросил Закари, наклоняясь вперед и ставя локти на стол.

- То, что я имею в виду, очень просто, - заявил мистер Штейн, отпив еще немного вина. - Мы могли бы стать партнерами, чтобы начать бизнес. По моим первоначальным оценкам, для запуска такого проекта потребуется примерно 80 миллионов норвежских крон. Это чуть больше 7 миллионов евро, если я правильно произвел расчеты. Итак, моя идея состоит в том, чтобы внести стартовый капитал примерно в такую сумму. Затем мы пройдем все процедуры, для старта проекта в начале следующего года. Что ты об этом думаешь?

Выслушав предложение мистера Штейна, Закари не мог удержаться, чтобы не вздохнуть с облегчением.

- Я потрясен, - сказал он через некоторое время. - Вы предлагаете довольно крупный проект.

- Пожалуйста, не пугайся цифр, - сказал мистер Штейн, добродушно улыбаясь. - Я уверен, что ты сможешь заработать такие деньги всего за несколько лет. Просто найди минутку, чтобы обдумать предложение, пока наслаждаешься едой. Тебе даже необязательно давать мне ответ сейчас. Никакого давления.

Закари кивнул и сделал глоток сока, размышляя над этим вопросом.

- Если вы предоставите стартовый капитал, - сказал он, - то кто будет владельцем бизнеса после его регистрации?

Мистер Штейн улыбнулся, услышав это.

- Как я уже объяснял, мы не сможем успешно реализовать эту идею, если у нас не будет известной футбольной звезды, чтобы продвигать её. И этой футбольной звездой будешь ты. Из-за этого я не могу начать бизнес в одиночку. Потому, я попрошу лишь 45% бизнеса, причина в том, что я обеспечу стартовый капитал и поделюсь своим опытом. А тебе, кто будет единственной точкой притяжения потенциальных клиентов, будет принадлежать 55%. Я думаю, что это хорошее предложение. Ты так не думаешь?

Услышав это, Закари криво улыбнулся.

- По правде говоря, я не уверен, что смогу сразу принять рациональное решение по поводу вашего предложения. У меня нет никакого опыта создания компании, и я не знаю, что делать с вашим предложением. Я прошу вас дать мне несколько дней, чтобы все обдумать.

- Конечно, - быстро ответил мистер Штейн. - Не торопись и проведи исследование, когда вернешься домой. Нет никакого давления. Ты можешь дать мне ответ, когда вернетесь в Тронхейм после перерыва.

- Хорошо, - сказал Закари, улыбаясь. - Спасибо вам за ваше понимание.

- Еще кое-что, - сказал мистер Штейн, его тон стал серьезным. - Пожалуйста, прими к сведению и избегай принятия контрактов на продвижение от компаний, не пользующихся авторитетом. Не принимай какой-либо рекламный контракт только потому, что они предлагают хорошие деньги. Рано или поздно ты попадешь в беду, если будешь работать таким образом. Хорошо?

- Ох, - сказал Закари, приподняв бровь. - О каких компаниях вы говорите?

- Некоторые букмекерские компании, которые, во-первых, не пользуются авторитетом. Существуют также подставные корпорации без активных деловых операций или значительных активов. Они могут не повлиять на тебя напрямую, но могут запятнать твою репутацию, если будут использовать твоё имя в сомнительных целях. Чтобы не стать их жертвой, ты всегда можешь проконсультироваться со своим агентом и нанять нескольких экспертов для рассмотрения предложений для тебя. Мистер Фредрик Хельге, человек, которого мы недавно встретили в аэропорту, может помочь тебе в этом. Это потому, что до прихода в спортивную индустрию он был судебным бухгалтером.

- Окей, - сказал Закари, кивая. - Я приму к сведению.

- Хорошо, - Мистер Штейн улыбнулся. - Поскольку обсуждение дел закончено, давай вернемся к наслаждению едой.

**** *

<http://tl.rulate.ru/book/58479/2716256>