15 октября 881 года по континентальному календарю был последний день срока выполнения контракта. В нем говорилось, что компания Axelsen & Nielsen Air Brake Company должна изготовить определенное количество пневматических тормозов и локомотивных тяговых механизмов, которые будут установлены на поездах трех железнодорожных компаний-гигантов Авалонии.

И компания Axelsen & Nielsen Air Brake Company справилась с этой задачей. За десять месяцев компания смогла изготовить 11 230 пневматических тормозов и 5 620 локомотивных тяг. Все это было поставлено железнодорожной компании, а та наняла локомотивостроительную фирму, которая поможет Axelsen & Nielsen Air Brake Company установить это устройство на свои поезда.

Таким образом, компания осуществила свои первые продажи.

Поул и Джонатан сидели в своем офисе и читали статистику продаж за этот год.

"Итак, общий доход составил пятьсот тысяч двести шестьдесят долларов. За вычетом всех расходов наша общая прибыль составит четыреста семьдесят две тысячи долларов", - читал Джонатан отчет о продажах, который держал в руках. "Я бы сказал, что это неплохо для начинающей компании. В конце концов, мы модернизировали только одиннадцать сотен поездов. В Соединенных Штатах Авалонии их более двадцати пяти тысяч, и их число значительно увеличивается по мере появления новых железнодорожных компаний."

"Да, мы еще не освоили все рынки, так что можно отметить это событие. Будем надеяться, что наше изобретение будет работать так, как заявлено. Потому что если это так, то это привлечет больше клиентов".

"Оно будет работать", - сказал Джонатан, отложив бумагу на стол, и продолжил. "Потому что вы гарантировали это. Просто верьте, и я уверен, что эта компания по производству воздушных тормозов застанет мир врасплох".

"Я верю в свое творение, но нельзя быть всегда во всем уверенным. Всегда есть минутная вероятность того, что все пойдет не так", - мрачно сказал Поул.

Джонатан наклонил голову в сторону: он впервые видел Поула таким. Обычно он оптимистичен, уверен в себе и горд, но сейчас в его взгляде появился небольшой проблеск сомнения, как будто он не до конца верил своим собственным словам.

После неловкого момента молчания между ними Джонатан сломал лед. Он заговорил спокойно: "Посмотрите на это, - протянул он еще один письменный отчет. "Это прогнозируемый объем продаж в бизнес-плане, который я написал. Она выше, чем я рассчитывал, это хороший признак того, что дела у нашей компании идут хорошо. А ношение длинного лица тебе не очень идет, Поул, если честно. Да ладно, я думал, ты веришь в свое творение?"

"Я верю", - повторил Поул. Он одарил Джонатана своей фирменной улыбкой, которая должна была сразу же поднять настроение любому человеку. "Мы - начинающая компания. Если что-то пойдет не так с нашим воздушным тормозом, когда он уверяет клиента, что заставит ревущий поезд остановиться всего за секунду, а сам выходит из строя, это ударит нам в лицо, и это все для нашей компании. Вот о чем я беспокоюсь. Иногда нужно учитывать эту малую вероятность неудачи, и в этом нет ничего плохого".

"Да, я понимаю ваше беспокойство, учитывая, что это наш первый бизнес", - усмехнулся

Джонатан.

Поул поднял обе руки и легонько шлепнул его по лицу. Игриво подтолкнул его и поднялся на ноги. "Ладно, думаю, теперь я в порядке. Пойду поработаю над железнодорожной сигнализацией, а завтра займусь электромоторами. Хочу посмотреть, есть ли у ребят прогресс".

"Хорошо, удачи тебе. Я пока займусь всеми делами", - сказал Джонатан, глядя на гору бумаг на столе. Он слегка пожалел, что согласился заниматься бумажной работой. "Нам бы не помешал секретарь, но почему его так трудно найти здесь?"

"Вот это ты дуешься", - усмехнулся Поул, увидев на лице своего собеседника растерянное выражение. "Ну что ж, теперь назад дороги нет. Ты занимаешься всей бумажной работой, а я остаюсь с инженерами, дорабатывающими конструкцию. О, если подумать, мы экономим деньги, поскольку у нас нет секретаря, которому мы должны платить".

"Да, но секретарь выполняет работу более эффективно. Я не канцелярский работник, я инженер-строитель, я должен быть в поле, наблюдать за строительством сооружений".

"Что ж, либо так, либо пусть эти бумаги гниют в офисе. У нас нет выбора, и не похоже, что бумаги могут сами себя проштамповать. Слушай, я пойду".

"Да, увидимся за ужином", - Джонатан махнул рукой Поулу, а затем поднял стопку бумаг, скопившуюся рядом с пишущей машинкой.

Время проходило, как вода сквозь сито. Компания Axelsen & Nielsen Air Brake Company завершила первые контракты с Union Pacific Railroad Company, Ohio and Baltimore Railroad Company и Pennsylvania Railroad Company. Изобретение пневматического тормоза получило признание во всем штате и стало набирать обороты по мере того, как характеристики новых тормозных систем превосходили ожидания.

Убедившись в эффективности продукта, компании начали увольнять тормозников, единственной задачей которых было вручную нажимать на тормоза в каждом вагоне поезда. Это позволило бы не накапливать их и сделать выбор в пользу пневматического тормоза, обслуживание которого обходится дешевле, чем платить по полтора доллара каждому тормозному мастеру. Что касается тяговой передачи локомотива, то пассажиры поездов положительно отзывались о ее работе. То, как он воспринимает тяговые, толкательные и тормозные усилия вагона, обеспечивает комфортную и приятную поездку для пассажиров. Кроме того, хрупкие грузы, которые часто повреждаются по прибытии в пункт назначения, были спасены от нежелательных воздействий благодаря тяговому механизму. После этого железнодорожная компания решила установить больше воздушных тормозов и локомотивных тяговых механизмов, что привело к большому притоку заказов и прибыли в компанию Axelsen & Nielsen, которая закупала сотни, а то и тысячи своих изобретений так быстро, как только успевала их производить.

Не только три гиганта железнодорожной отрасли были заинтересованы в этой продукции, но и другие. И хотя они не располагают таким количеством флота, как гиганты, сам факт того, что он становится популярным и хорошо воспринимается массами, побудил их приобрести его для себя. Возможно, оба устройства обойдутся им в восемьдесят долларов, но в конечном итоге это будет стоить того. Ведь это гарантирует, что локомотивы не будут подвергаться таким серьезным авариям, как сход с рельсов и отказ тормозов.

В июле 1882 года доходы компании Axelsen & Nielsen Air Brake Company выросли в три раза, а полученная прибыль позволила ей создать новую компанию - Axelsen & Nielsen Union Switch & Signal Company. Дочернее предприятие Axelsen & Nielsen Air Brake Company, целью которого было производство оборудования, систем и услуг железнодорожной сигнализации.

Впервые оно было продемонстрировано с помощью железнодорожной компании The Union Pacific Railroad Company, которая первой приняла на вооружение их системы. Благодаря этому машинисты локомотивов стали знать, по каким путям они движутся. Это был расцвет для молодого дуэта промышленников, но еще не настолько, чтобы сделать их миллионерами, но положительные отзывы клиентов, компании и общественности, безусловно, сделали их популярными.

Однако не все железнодорожные компании присоединились к ажиотажу вокруг пневматического тормоза или приняли на вооружение новую систему сигнализации дуэта промышленников.

Среди них был и Адам Вандервилт. Он - владелец крупнейшей железнодорожной системы в Соединенных Штатах Авалонии. Ему принадлежали Гудзонская речная железная дорога, Нью-Йоркская центральная железная дорога, Лейк-Шор и Мичиганская южная железная дорога, вся Канадская железная дорога, и он даже планирует построить железнодорожную межштатную систему, которая соединит каждый штат с его железной дорогой. Один из грандиозных проектов, который он хотел воплотить в жизнь до своей смерти. Его компания располагала парком из более чем 110 000 локомотивов - поразительное количество локомотивов для того времени.

Он - крупнейший рынок сбыта компании Axelsen & Nielsen Air Brake Company, но он просто не хочет уступать. Вандервилт читал газету о стремительном успехе компании Axelsen & Nielsen Air Brake Company.

"Я не ожидал, что они так сильно вырастут за такой короткий срок", - сказал он. "Ну, она обеспечивает безопасность, которой так не хватало транспортной системе", - сказал его партнер, Мозес Корнинг, попыхивая табаком.

"Это просто пустая трата денег. Это не принесет нам прибыли, если мы установим их воздушные тормоза и тяговое оборудование или примем их сигнальные системы".

"Но разве вы не считаете, что удовлетворение наших клиентов очень важно?" спросил Моисей, тонко подталкивая его к принятию новой системы.

"Мы дали им транспорт, которого у нас в свое время не было. В наше время люди требуют все больше и больше, чем могут позволить их карманы. В любом случае, пока я жив, в моей компании никогда не будет пневматических тормозов Axelsen и Nielsen".

Пока они беседовали, в кабинет Вандербильта вошел один из слуг и передал ему письмо.

"Что это?" спросил Вандербильт, разворачивая письмо. Он прочел содержание письма и, дочитав его до конца, в ужасе расширил глаза. "Что это?" спросил Моисей, заметив, как побледнел Вандербильт. Он наклонился вперед, чтобы взглянуть на себя. И когда он прочитал, его глаза тоже расширились.