В конференц-зале здания В собрались руководители подразделений компании Axelsen & Nielsen Air Brake Company. Поул Нильсен и Джонатан Аксельсен, соучредители компании, сидели во главе стола и внимательно слушали каждого руководителя отдела, делясь своими наблюдениями и предложениями.

Первым выступил Тимоти Андерсон, руководитель отдела исследований и разработок. "Мы работаем над созданием инновационных технологий для повышения эффективности наших пневматических тормозов. Мы добились значительного прогресса в сокращении времени срабатывания тормозов и работаем над улучшением тормозного усилия. Мы считаем, что эти усовершенствования сделают наши тормоза более востребованными на железных дорогах. Кроме того, мы с г-ном Вальтером Шнайдером разработали новую технологию и уже создали ее прототип. Пожалуйста, посмотрите на него в свободное время".

Поуль Нильсен кивнул в знак согласия, удивляясь быстрому прогрессу, достигнутому их инженерами. "Это замечательные новости. Спасибо за ваши усилия по совершенствованию наших воздушных тормозов. Мы изучим прототипы, над которыми вы работали".

Следующим выступал отдел маркетинга. Эрик Йохансен, руководитель отдела маркетинга, встал и начал свое выступление. "Мы работаем над расширением клиентской базы, и нам удалось заключить новые контракты с железнодорожными компаниями в США. Однако мы должны усовершенствовать наши маркетинговые стратегии, чтобы привлечь больше клиентов, особенно за рубежом".

Джонатан Аксельсен ответил: "Мы признаем важность маркетинга, Эрик. Мы будем выделять больше ресурсов на маркетинговые мероприятия. Какие стратегии вы уже разработали?"

"Есть четыре подхода, сэр Аксельсен. Первый - это печатная реклама. Мы можем разместить рекламу в популярных журналах, газетах и других печатных изданиях в тех странах, на которые мы ориентируемся. Например, в Германской империи - Kreuzzeitung, во Франции - Le Figaro, в Российской империи - "Новое время", в Британской империи - The Times. Второе - это участие в выставках, где мы демонстрируем свою продукцию и встречаемся с потенциальными клиентами лицом к лицу. Третье - прямая почтовая рассылка, когда мы направляем информацию о продукте непосредственно в железнодорожные компании. Четвертый - это просто открытие филиала в этих странах. Это более прямой путь, чем почтовая рассылка, но он потребует значительных капиталовложений".

"Мы рассматривали возможность расширения нашего бизнеса за рубежом", - сказал Поул. "Одним из вариантов, который мы рассматриваем, является открытие филиала в этих странах".

"Создание филиала в этих странах - разумный шаг, сэр Нильсен. Имея местное представительство, мы сможем лучше понять рынок и потребности наших клиентов. Мы также сможем нанять местных сотрудников, знающих местный язык, культуру и деловую практику, что поможет нам установить более прочные отношения с потенциальными клиентами. Кроме того, физическое присутствие в этих странах позволит нам обеспечить более качественное обслуживание и поддержку наших существующих клиентов".

"Я поручу своему секретарю и вам проработать этот вопрос и составить план", - сказал Поул.

Следующим выступал производственный отдел. Сорен Петерсен, руководитель производственного отдела, встал и сказал: "Мы работали над повышением эффективности наших производственных процессов. Мы добились значительных успехов и считаем, что сможем снизить себестоимость продукции без ущерба для качества".

Поул Нильсен поинтересовался: "Как вы это сделали?".

"Поскольку компания уже освоила методы массового производства и новые технологии, стандартизацию и автоматизацию, она уже снизила себестоимость продукции. Чтобы снизить себестоимость еще больше, мы внедрили метод бережливого производства, меры по экономии затрат и оптимизировали цепочки поставок."

Поул Нильсен улыбнулся: "Это отличная новость, Петерсен. Мы хотим снизить наши затраты, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке".

Следующим выступал финансовый отдел. Терренс Метуайер, руководитель финансового отдела, выступил с докладом о финансовых показателях компании за прошедший квартал.

"Мы наблюдаем устойчивый рост выручки, а также смогли снизить операционные расходы благодаря усилиям производственного отдела. Мы находимся в сильном финансовом положении и считаем, что можем продолжать развивать компанию, поддерживая такие ее инициативы, как создание филиала за рубежом".

Джонатан кивнул: "Приятно слышать, Метуайер. Продолжайте в том же духе".

Наконец, настала очередь отдела кадров. Брайан Оуэнс, руководитель отдела кадров, встал и сказал: "Мы работаем над улучшением условий труда наших сотрудников. Мы добились значительного прогресса в снижении количества несчастных случаев на заводе, а также проводим обучающие программы, помогающие нашим сотрудникам развивать новые навыки. Кроме того, нам удалось увеличить численность персонала: еще тысяча человек подали заявления о приеме на работу в компанию".

Поул улыбнулся: "Именно это я и хочу услышать от отдела кадров. Теперь я хочу убедиться, что льготы, которые получают наши работники, должны быть распространены и на новых работников".

"Не беспокойтесь, сэр Нильсен. Мы сделаем все возможное для этого", - сказал Брайан.

Встреча продолжалась еще час: Поул и Джонатан выслушивали предложения руководителей своих отделов и составляли планы по дальнейшему совершенствованию компании.

Когда заседание уже подходило к концу, Поул и Джонатан поднялись на ноги и окинули взглядом всех руководителей отделов.

"Ну что, стоит сказать?"

"Нет, я сделаю это", - прошептал Джонатан в ответ. Он прочистил горло, готовясь выступить перед собравшимися.

"Я хотел бы воспользоваться моментом и поблагодарить каждого из вас за усердную работу и преданность компании Axelsen & Nielsen Air Brake Company. Несмотря на то, что руководители наших подразделений работают у нас недолго, их вклад неоценим, и они помогают нам двигаться вперед как компании.

В быстро меняющемся мире бизнеса легко забыть о важности построения прочных отношений с теми, с кем мы работаем. Но именно эти отношения имеют огромное значение. Поэтому я хотел бы выразить искреннюю благодарность каждому из вас за вашу неизменную приверженность успеху нашей компании.

На сегодняшний день мы достигли больших успехов, но многое еще предстоит сделать. Я знаю, что благодаря вашему опыту и преданности делу мы сможем добиться больших успехов в будущем.

Спасибо всем вам за ваш нелегкий труд, и я надеюсь на дальнейшую совместную работу, чтобы сделать нашу компанию лучшей из возможных".

Когда Джонатан закончил свою речь, руководители отделов сидели с чувством благодарности и признательности за то, что их работа была отмечена основателем компании.

Руководитель производственного отдела Сорен Петерсен одобрительно кивал головой, когда Джонатан благодарил его за вклад его команды в развитие компании. Он чувствовал гордость и удовлетворение от осознания того, что напряженная работа его отдела не осталась незамеченной.

Эрик Йохансен, руководитель отдела маркетинга, сидел с улыбкой на лице, испытывая гордость за достижения своей команды. Он чувствовал, что его отдел вносит свой вклад в рост и развитие компании.

Брайан Оуэнс, руководитель отдела по работе с персоналом, почувствовал вдохновение от слов Джонатана и мотивацию продолжать свою работу по созданию сильного и преданного персонала.

На этом совещание завершилось, и руководители отделов покинули конференц-зал. Поул и Джонатан остались довольны полученными отчетами.

"Должен сказать, что они превзошли мои ожидания. Вы действительно знаете многих людей, мисс Вайс", - сказал Поул.

"Для меня это большая честь, сэр Нильсен. Так же, как я уверяю вас, я привлеку к работе в вашей компании лучших сотрудников в мире".

"И вы именно это и сделали", - вмешался Джонатан. "Думаю, с этим я прощу вас за то, что вы пытались узнать конкретные детали о пистолете".

Амелия сглотнула, почувствовав комок в горле.

"Прекрати, Джонатан. Она просто любопытная особа. Ведь в этой стране любят оружие, кто бы не был так любопытен?"

"Я хочу, чтобы ты перестал заниматься с ней симуляцией, Поул. Это вредно для тебя".

"А... что такое симпинг?" Амелия спросила взволнованным голосом. Она никогда раньше не слышала этого слова. Может, это авалонский жаргон?

"Поверь мне, ты не захочешь этого знать", - сказал Джонатан, спасая своего партнера от неловкости, с которой он столкнется, если расскажет ей о смысле.

"Не обращай на него внимания, Амелия. Джонатан иногда бывает немного шутником", - непринужденно сказал Поул.

"Ну... ладно."

Амелия улыбнулась, благодарная за дружеский жест. "Все в порядке, сэр Нильсен. Если вы не

хотите говорить мне об этом, то все в порядке. Слишком близкое знакомство с вами двумя может привести к непониманию со стороны других сотрудников".

"Хватит об этом, давайте вернемся к делу", - вмешался Джонатан. "Теперь, когда совещание в департаменте закончилось, что мы будем делать дальше?"

"У нас запланирована встреча с Джоном Морганом на вечер. Вы можете использовать время до нее для работы над своими обязанностями. Что касается меня, то я вернусь в офис и продолжу свою работу".

"Хорошо, я посмотрю прототип, который создали мистер Андерсон и Шнайдер. А как насчет тебя, Джонатан?"

"Я завершу подготовку документов для строительства нового офисного здания, а затем - для литейного завода", - сказал Джонатан.

"Отлично, мы соберемся позже".

http://tl.rulate.ru/book/84089/3366701