

□ Генри откладывал выполнение требований Sequoia Capital.

□□ Sequoia Capital инвестировала, а также отдаляется от Cisco все дальше и дальше. Cisco необходимо повторно представить новых стратегических партнеров и расширить свой бизнес!

□□ Генри отправился в Cisco, чтобы вызвать руководство компании для обсуждения этого вопроса!

□□ Когда пришли Позаки, Джон Чемберс и другие руководители компании, Генри сказал то, что имел в виду.

«Некоторое время назад Sequoia Capital вложила значительные средства в нашу компанию-конкурента. Я думаю, что все должны четко понимать поведение Sequoia Capital. Я немногословен. Поскольку Sequoia Capital нанесла ущерб интересам Cisco, мы должны найти нового стратегического партнера. В то же время Cisco должна ускорить свой темп и стать сильнее!»

□□ «Самым быстрым ростом компании, несомненно, является приобретение других компаний, которые не только могут получить таланты и технологии другой стороны, но также могут очень быстро расширить масштаб компании!»

«Итак, на этот раз мы в Cisco должны начать план слияний и поглощений, и действия должны быть быстрыми, точными и безжалостными! Найти цель и быстро атаковать, будь то внешнее подавление или внутреннее разграничение, будут задействованы все доступные средства. Наша цель - приобрести десять компаний минимум за полгода!!"

После того, как Генри закончил говорить, Поссаки были немного консервативны. Они думали, что Генри берет слишком быстро. Купить десять компаний за полгода было слишком сложно, да и средств у компании было мало. Если бы она приобрела другие компании, цепочка капитала оказалась бы под давлением. Отлично! !

□□ "Генри, мы торопимся? Купить одну-две можно, но десять компаний за полгода сделать невозможно!" — сказал Босак.

«Если компания получит инвестиции, если мы не будем действовать быстро, мы дадим ей шанс вырасти! Дать врагу развиваться равносильно самоуничтожению! Хотя компаний больше десяти, это не невозможно!» — сказал Генри, а затем посмотрел на Джона. Чемберс, Джон Чемберс — лучший исполнитель решений Cisco по приобретению активов, и его талант в области приобретения не имеет себе равных!

□□ Джон Чемберс видел, как Генри смотрит на него, и знал, что Генри будет говорить сам. Джон Чемберстон сделал паузу и сказал: «Я думаю, что план председателя очень хорош! Cisco пора заняться слияниями и поглощениями, и процент успешных приобретений десяти компаний за полгода по-прежнему очень высок!»

Соглашаясь со словами Генри, Джон Чемберс продолжил: «Небольшой компании по производству сетевого оборудования требуется всего несколько миллионов долларов США для приобретения. Компания среднего размера, занимающаяся сетевым оборудованием, должна приобрести стоимость от 10 до 100 миллионов долларов США. Средств в бухгалтерских книгах Cisco может быть недостаточно, но мы можем брать займы в банках или посредством выкупа с использованием заемных средств, использовать кредит для финансирования капитала, использовать финансовый рычаг для увеличения коэффициента долга и использовать меньше инвестиций в акционерный капитал (приблизительно 10%) для финансирования. Несколько раз

средства, компания будет приобретена и реорганизована, а будущие прибыли и денежные потоки приобретенных и реорганизованных компаний будут использованы для погашения долга. Таким образом, нам не нужно тратить слишком много денег, и мы можем уменьшить финансовое давление на компанию!!"

□□ «Кроме того, Morgan Bank, Citibank и другие крупные банки США очень охотно сотрудничают с Cisco!»

После того, как Джон Чемберс закончил говорить, Генри поаплодировал и согласился: «Чемберс прав, мы можем занять деньги или через выкуп заемных средств, чтобы завершить планы корпоративных слияний и поглощений! Это удастся!"

□□ Генри уверен в себе исключительно потому, что он уверен в Джоне Чемберсе. В своей предыдущей жизни Джон Чемберс проявил себя и вывел Cisco из компании среднего размера на вершину, став гигантом в США и даже мире! !

□□ Джон Чемберс известен как «один из лучших генеральных директоров 21 века», это звание не напрасно!

□□ После встречи вся ответственность за план корпоративных слияний и поглощений была возложена на Джона Чемберса.

□□ Позаки действительно немного консервативны, и неизбежно, что у них возникнут конфликты с руководством Cisco в их прошлой жизни, и, наконец, их пути разойдутся...

□□ Потенциал развития Cisco безграничен, и ее репутация также превосходна. Morgan Bank и Citibank готовы предоставить займы Cisco и помочь Cisco с ее планом слияний и поглощений! Что касается конкретных операционных вопросов и целей слияний и поглощений, Генри это не заботило. Генри заботился только о результатах. Видение и мастерство Джона Чемберса и других убедили Генри. Он верил, что Джон Чемберс и его команда добьются успеха!

□□ Генри великолепен, но он не так часто остается в Cisco, и его понимание компании и ее конкурентов далеко от понимания Джона Чемберса. Если он будет руководить вслепую, он попадет в беду! Определенная степень децентрализации подобна управлению вниз по арке, что легко и может привести к необычайному успеху! Однако Джон Чемберс напишет отчет и отправит его по факсу Генри о цели приобретения. Положение целевой компании и необходимость приобретения подробно объясняются и анализируются!

□□ Генри не работает в Cisco, но он знает все о плане компании по слияниям и поглощениям!

□□ Будучи акционером Cisco, Sequoia Capital по-прежнему занимает место в совете директоров. Невозможно не знать последние действия Cisco. С одной стороны, он шепчет компании, с другой стороны, немного радуется своим результатам. Поведение Cisco очень оптимистично для инвесторов. Как только она станет публичной, цена акций наверняка взлетит как ракета!

□□ Sequoia Capital внезапно почувствовала себя немного противоречиво. Крестник, сынок, кто что делает хорошо, тому и польза!

□□ Однако в глубине души я все еще надеюсь поцеловать своего сына. Sequoia Capital инвестировала в компанию в общей сложности 60 миллионов долларов США до и после, владея 35,2% акций, и стала крупнейшим акционером компании! И ему принадлежит всего 10% акций Cisco!

□□ Теперь UU Прочитайте www.uukanshu.com Sequoia Capital надеется, что Cisco скоро появится в списке!

□□ Генри не потребовалось много времени, чтобы действительно исполнить свое желание...

□□ В июне Национальный научный фонд объявил о завершении проекта по ускорению сети. Скорость сети будет увеличена в среднем до 0,5 Мбит/с на пользователя, а плата за доступ к сети станет в десять раз дешевле, всего одна тысяча долларов США в год. С увеличением скорости сети и резким снижением платы за доступ к сети количество пользователей сети резко увеличилось. Сотни пользователей выходят в Интернет каждый день, и десятки тысяч людей будут выходить в Интернет каждый день.

□□ Cisco немедленно возвестила о большой вспышке, и объем бизнеса был чрезвычайно большим. Несмотря на то, что Cisco начала набор в больших количествах, она все еще очень нервничает. Однако производительность Cisco внезапно увеличилась более чем в десять раз!

□□ Что касается вопроса о листинге Cisco, Генри также стоит на повестке дня, и ожидается, что он будет включен в листинг в конце 1988 года!

□□ В июле Генри тоже только что исполнилось четырнадцать. Поскольку Cisco был слишком занят, Генри иногда приходилось помогать в некоторых делах компании. Иногда Генри приходилось подрабатывать сетевым техником, помогая пользователям устанавливать модемы и маршрутизаторы. В Беверли-Хиллз, где остановился Генри, был пользователь, который в спешке сделал три или пять телефонных звонков, но так случилось, что технические специалисты компании были заняты в домах других клиентов, и они не могли туда попасть какое-то время!

□□ Генри готовится идти домой и просто помогает клиенту установить сетевое оборудование.

□□ Достигнув земли, Генри постучал в дверь и крикнул: «Услуги Cisco, установка сети! Кто-нибудь?»

□□ Вскоре после этого дверь медленно открылась.

□□ Генри посмотрел на хозяйку дома и обомлел: «Николь Кидман?» (Все проголосовали...)

<http://tl.rulate.ru/book/84113/3069536>