

Слияние компаний / перспективы

Ситуация ▶ Компания, располагающая собственной производственной базой, получила предложение о слиянии от фирмы, располагающей розничной сетью, клиентской базой и более обширными связями. Один из владельцев производственной компании доказывает компаньону, что предложение необходимо принять – слияние приведет к существенному росту стоимости общего бизнеса.

Цель ▶ Убедить совладельца в необходимости слияния с другой компанией.



Место

Кабинет совладельца компании.

Вербальные средства

Речь произносится быстро, энергично, с напором. Выделенные слова произносятся с нажимом и немного громче остальных.

(Войти в кабинет быстрой, энергичной походкой, начать разговор не присаживаясь.)

...<имя>!

Есть важный разговор. Нам сделали предложение, с которым я бы согласился. Речь идет о слиянии.

(Наклон к партнеру, взгляд в глаза.)

Я хорошо подумал, посоветовался кое с кем и понял, что **плюсов больше**, чем минусов.

(Сесть за стол, заняв угловую позицию.)

Во-первых, это **дружественное** слияние. Я проверял, эти люди не значатся ни в каких рейдерских базах. **Нормальные ребята**, такие же **как мы**, давно работают. У нас – технология, производство, у них – розничная сеть, клиентская база, связей больше... Во-вторых, в новой компании нам с тобой будут принадлежать пакеты акций, которые в совокупности дают **решающий голос**.

(Встать, начать расхаживать по кабинету.)

Ты скажешь, где гарантия, что мы захотим потом выступать вместе? Но где гарантия, что мы с тобой сейчас не разругаемся вдрызг и не разбежимся?

Первое время, допустим, год, по-джентльменски договоримся держаться вместе, а там посмотрим. К тому времени стоимость каждого из наших пакетов <паев> будет больше, чем все, что у нас есть сейчас. Следовательно, **игра стоит свеч**, мы ничего не теряем. Кроме самостоятельности. Но это, знаешь, до некоторой степени иллюзия. Хорошо ею себя тешить, но до поры до времени.

(Медленно, раздельно, назидательно.) **Большие дела** делаются вместе *(поднять указательный палец правой руки).*

В-третьих *(медленно, раздельно, назидательно)*, опоздать слиться – это еще хуже, чем поспешить слиться. Бизнес не стоит на месте. Не согласимся мы, они найдут других, причем из числа наших конкурентов. Усилят их, осложнят нам жизнь. А потом постараются поглотить нас, но уже недружественным образом...

Наконец, вспомни, сколько мы поначалу дров наломали, сколько партнеров, клиентов потеряли. <Примеры неудачных бизнес-решений.> Кто-то на нас до сих пор зуб точит, долги старые вспоминает и ждет удобного случая...

(Присесть на стол, подмигнуть, хитро улыбнуться.)

А теперь, после слияния, мы – новая компания. Другое название, другие подходы, новые люди, все плохое осталось в прошлом. А старым клиентам – наоборот, скажем, что мы никуда не делись, только укрупнились, посолиднели...

(С радостным воодушевлением.) Представляешь, какие возможности открываются?!

В общем, это технические детали; ты, перед тем как согласиться, конечно, подумай, но я еще раз скажу тебе: на слияние идти надо, а мое чутье, как ты знаешь, нас никогда не подводило. ■

Невербальные средства

Движения и жесты энергичные. Оратор ходит по кабинету, размахивает руками, присаживается на стол.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм предпочтительно светлых тонов.