

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIĄ

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Firma z głową. Jak rozkręcić biznes, gdy nie masz gotówki

Autor: Terry Allen

Tłumaczenie: Anna Kwaśniewska

ISBN: 978-83-246-0228-5

Tytuł oryginału: No Cash No Fear: Entrepreneurial
Secrets to Starting Any Business with No Money

Format: B5, stron: 328



Najlepsze firmy założono z sercem — niekoniecznie z pieniędzmi...

- Dlaczego brak gotówki to nie problem?
- Jak pozyskać fundusze od inwestora venture albo od... klienta?
- Jak ograniczać koszty inwestycji — wypożyczać, zamiast kupować!

Pizzeria w Rosji, schronisko górskie, wydawnictwo, giełdowy serwis informacyjny — to zaledwie kilka z dwudziestu firm założonych przez Terry'ego Allena, autora tej książki. Zaczynał z pustą kieszenią, bez fachowej wiedzy i bez dyplomu. Jak to zrobił? Mówi, że to proste — zaczął biec i został Forrestem Gumpem biznesu.

Rozpowszechnione jest przekonanie, że biznes zaczyna się od dobrego pomysłu. Może i tak, ale wiesz co? Dobre pomysły ma każdy, a jednak mało kto wprowadza je w życie. Przedsiębiorcy to ludzie, których łączy jedno — w pewnym momencie życia zdobyli się na odwagę i zaczęli działać niezależnie. Dołącz do ich grona. Zaczynaj robić to, co lubisz. Działaj z pasją, a pieniądze pojawią się z czasem. Dowiedz się:

- jak rozstrzygnąć dylemat przedsiębiorcy: łatwo wytworzyć, trudno sprzedać,
- jakie bodźce skłaniają ludzi do kupowania: pieniądze, ego, romantyzm, instynkt),
- jak najszybciej stracić kapitał: reklama masowa,
- co naprawdę motywuje nas do działania: strach i konieczność,
- jak sprzedawać produkty, których jeszcze nie ma: nazwy potencjalnych produktów,
- jak zarabiać za dawną „żelazną kurtyną”: przygoda z rosyjską pizzerią i lodziarnią.

Zostań Forrestem Gumpem biznesu — zacznij biec, a dotrzesz daleko!

SPIS TREŚCI

Przedmowa	7
Podziękowania	9
Wstęp	11
1. Początki: robaki, żaby, żółwie i węże	17
<i>Jak zacząć działalność bez gotówki</i>	
2. Lata szkolne: próbując się czegoś nauczyć, nawet w szkole	31
<i>Jak wykorzystać kolegów jako źródło kapitału</i>	
3. Schronisko narciarskie w Vermont: posiadanie własnej firmy jako okazja do spotkań z kobietami	45
<i>Jak sprawić, by szef sfinansował Twoje przedsięwzięcie</i>	
4. Inwestycje w nieruchomości: poznaję, co to zadłużenie	59
<i>Jak zbudować imperium obrotu nieruchomościami bez wpłaty wstępnej</i>	
5. Wypożyczalnia sprzętu „Nie kupuj! Wypożycz!”	79
<i>Jak sprawić, aby właściciel/sprzedawca sfinansował całą transakcję</i>	
6. Sklep zabawkowy: pamiętne święta Bożego Narodzenia	89
<i>Jak sprawić, aby bank otworzył przed Tobą swe podwoje</i>	
7. Branża wydawnicza: moja pierwsza książka	105
<i>Jak sprzedać coś, zanim to powstanie</i>	
8. Rozprowadzanie bonów „Welcome Wagon”... pocztą	113
<i>Jak zdobyć pieniądze od aniołów biznesu</i>	
<i>Jak wprowadzić firmę na giełdę bez underwritera</i>	
<i>Jak sfinansować własny interes poprzez sprzedaż franczyzy</i>	
9. Handel informacją: sprzedajesz, a zapasy się nie wyczerpują	139
<i>Jak nakłonić klientów do całkowitego sfinansowania Twojego przedsięwzięcia</i>	

■ Spis treści ■

10. Elektroniczne gry wideo	159
<i>Jak założyć interes, mając 2000 dolarów, i zarobić 15 000 dolarów w pierwszym tygodniu</i>	
11. Publikacje uświadamiające młodzież	171
<i>Jak sprawić, aby Twoja książka została zakazana, i sprzedać milion egzemplarzy bez reklamy</i>	
12. Obracanie opcjami na akcje na Giełdzie Obrotu Opcjami w Chicago	181
<i>Jak namówić kogoś, by powierzył Ci milion dolarów i podarował rolls-royce'a</i>	
13. Produkcja promocyjnych gier planszowych	201
<i>Jak zacząć działalność z debetem na karcie kredytowej i w ciągu roku zarobić na firmie 350 000 dolarów</i>	
14. Déjà vu — przemysł informacyjny	233
<i>Jak przetrwać bankructwo i ponownie mieć się doskonale</i>	
15. Sprzedaż nazw nowo zakładanych firm	253
<i>Jak wykorzystać dojrzałą krowę do sfinansowania nowej firmy Dziewięćdziesiąt procent tego, co powinieneś wiedzieć o sprzedaży przy wykorzystaniu bezpośredniej reklamy pocztowej</i>	
16. Przygody w Rosji: pizzeria i lodziarnia marki Ben & Jerry	281
<i>Jak zarobić za dawną żelazną kurtyną</i>	
17. Fundacja charytatywna: rozdawanie 1000 dolarów dziennie przez resztę życia	293
<i>Jak wszystko rozdać jeszcze przed śmiercią</i>	
18. Patrząc wstecz...	303
<i>Dziesięć prostych kroków, jak zamienić 10 dolarów w 10 milionów dolarów</i>	
Bibliografia	317
Skorowidz	319

Rozdział 5.

Wypożyczalnia sprzętu „Nie kupuj! Wypożycz!”

*Jak sprawić, aby właściciel/sprzedawca
sfinansował całą transakcję*

Wypożyczalnia The Taylor w Rutland w stanie Vermont była eksperymentem firmy Dealer Supply, hurtowni artykułów żelaznych w Springfield w stanie Massachusetts. Cecil Goodheart, przedstawiciel handlowy Dealer Supply na Vermont, wpadł na pomysł założenia wypożyczalni sprzętu jako sposobu na zmonopolizowanie rynku. Rutland stało się więc królikiem doświadczalnym. Cecil był właścicielem wypożyczalni i oczekiwano od niego, że będzie zaopatrywał się wyłącznie w Dealer Supply. Nie był jednak, jak to zwykle bywa w przypadku innych wypożyczalni działających na zasadach franczyzy, zobowiązany do uiszczania żadnych opłat.

**KUPNO BEZ KONIECZNOŚCI WPŁATY ZALICZKI WCALE
NIE OZNACZA, ŻE NIE PONIESIESZ STRAT FINANSOWYCH**

Na zakup wypożyczalni The Taylor zdecydowałem się z dwóch powodów: po pierwsze, Cecil nie żądał wpłaty zaliczki, a po drugie, wypożyczalnia miała na stanie mnóstwo narzędzi, które mogłem

■ Firma z głową. Jak rozkręcić biznes, gdy nie masz gotówki ■

wykorzystać podczas prac remontowych przy moich nieruchomościach. Mówiąc szczerze, nie miałem zielonego pojęcia, czy to dobry interes.

Początkowo moim jedynym zmartwieniem było to, czy będę w stanie spłacić jedną trzecią kwoty moich zobowiązań wobec Cecilia — jak to ustaliliśmy wcześniej — i czy zostanie mi wystarczająco dużo gotówki, aby opłacić pomocnika i pokryć inne wydatki. W związku z tym byłem mile zaskoczony obrotem sprawy (oczywiście nie pobierałem wynagrodzenia).

Po sześciu miesiącach dodatniego rachunku przepływów pieniężnych Dealer Supply zaoferował mi 100-procentowe sfinansowanie otwarcia drugiej wypożyczalni w Barre w stanie Vermont. Spodobało mi się to nieznane mi dotąd uczucie towarzyszące nadwyżce gotówkowej, więc chętnie się na to zgodziłem.

Krótko po otwarciu wypożyczalni w Barre pojechałem na targi wypożyczalni sprzętu. Tam szybko zdałem sobie sprawę z tego, jak mało wiem o tym interesie. Dowiedziałem się m.in., że większość sprzętu mogę zakupić bezpośrednio od producenta o dwadzieścia procent taniej niż od Dealer Supply.

Firmie Dealer Supply nie spodobał się fakt, że zakupiłem trochę sprzętu bezpośrednio od producenta. Zostałem więc poinformowany, że skoro nie zaopatruję się wyłącznie u nich, nie mogę używać nazwy firmowej The Taylor.

Dopóki nie zacząłem rozszerzać swej działalności (tzn. nie kupowałem dużych ilości nowego sprzętu), mogłem dobrze sobie radzić, utrzymując współpracę z Dealer Supply. Jednak w tym czasie byłem owładnięty marzeniami o stworzeniu własnego imperium. Zrezygnowałem więc z nazwy The Taylor Rental Center i stworzyłem Greek Mountain Rentals, Inc.

WDOWCY W ŻAŁOBIE NIE POWINNI WYRUSZAĆ W REJS

W branżowym magazynie znalazłem ofertę sprzedaży wypożyczalni w North Haven w stanie Connecticut. Wskoczyłem więc do samochodu i skierowałem się na południe. Na miejscu byłem świadkiem dość dziwnej sytuacji. Właścicielem wypożyczalni był Leo Kornicker, miły starszy pan, który całe swoje życie mieszkał w Nowym

Jorku. Kilka tygodni po odejściu na emeryturę ze stanowiska średniego szczebla w firmie chemicznej zmarła nagle jego czterdziestopięcioletnia żona. Aby przestać rozmyślać o tragedii, starszy pan wybrał się w rejs dookoła świata. Na statku spotkał samotną, pięćdziesięcioletnią i niezamężną kobietę z Connecticut. Zakochali się w sobie i jeszcze na pokładzie statku wzięli ślub w obecności kapitana.

Zanim dopłynęli do portu, kobieta przekonała go, aby zainwestował część swoich oszczędności i założył firmę dla jej siostrzeńca. Chłopak był, jak zapewniała, „dobrym dzieckiem”, ale miał „problemy z utrzymaniem pracy”. Starszy pan za 80 000 dolarów (równowartość zeszłorocznej sprzedaży firmy) kupił więc wypożyczalnię North Haven.

Tak więc siostrzeniec dostał dobrze płatną pracę — objął stanowisko menedżera! Jego pierwszą kierowniczą decyzją było zamknięcie wypożyczalni na czas lunchu tak, aby mógł pójść do domu i wypić z żoną piwko. Jego drugą decyzją było pozbycie się z przyczep firmy U-Haul, ponieważ zbyt trudno było je przypinać w czasie chłodów.

Nic więc dziwnego, że interesy zaczęły iść gorzej. Sprzedaż za pierwszy rok spadła do 60 000 dolarów. Kiedy przyjechałem w czerwcu, Leo Kornicker próbował sam prowadzić wypożyczalnię, ponieważ siostrzeniec wziął kilka tygodni urlopu wypoczynkowego (był wykończony stresem związanym z prowadzeniem firmy).

Leo nigdy nie posiadał własnego samochodu, nie miał prawa jazdy, nie mówiąc o podejmowaniu się naprawy silnika. Większość sprzętu nie nadawała się do użytku i wszystko wskazywało na to, że w bieżącym roku sprzedaż będzie wynosić jakieś 40 000 dolarów.

Po pracy zawiozłem Leo do domu i razem z jego żoną usiedliśmy w salonie. Pomyślałem, że 40 000 dolarów to uczciwa cena, ponieważ tyle właśnie wyniesie sprzedaż w tym roku (większość wypożyczalni sprzedawano za równowartość zeszłorocznej sprzedaży). Obliczyłem, że po naprawie sprzętu i zatrudnieniu dobrego menedżera z łatwością powinienem zwiększyć obroty do 60 000 dolarów.

Kiedy rozmawialiśmy o interesach, powiedziałem im, że jestem właścicielem dwóch rentownych wypożyczalni. Zgodziliśmy się, że sprzęt był w kiepskim stanie, a firma potrzebowała dużego zastrzyku gotówki, który pozwoliłby pokryć koszty zakupu nowego

■ Firma z głową. Jak rozkręcić biznes, gdy nie masz gotówki ■

i naprawy istniejącego sprzętu, a także sfinansować niezbędne działania marketingowe. Spodziewając się negocjacji, zaproponowałem cenę 30 000 dolarów. Leo z żoną przeszli do innego pokoju, aby przedyskutować moją ofertę.

CZASAMI PRAWDZIWA SPRZEDAŻ ZACZYNA SIĘ, KIEDY KLIENT MÓWI „TAK”

Małżonkowie wrócili i od razu przyjęli moją propozycję — widać, jak bardzo byli zdesperowani. Czekając na ich powrót, miałem czas na zaplanowanie dalszej części negocjacji. Gdybym dobrze to rozegrał, mógłbym zakupić nie tylko tę wypożyczalnię, *ale jeszcze jedną*, nie wpłacając żadnej zaliczki. Przynajmniej taki sobie ustaliłem cel, siedząc tego dnia w ich salonie.

„Jestem gotów zapłacić 10 000 dolarów w gotówce oraz wystawić weksel na pozostałe 20 000 — powiedziałem, jak gdyby kończąc zdanie, które rozpocząłem przed ich wyjściem. — Zapłacę 30 000 dolarów”. Znowu udali się na naradę. Po powrocie przyjęli moje warunki. „Ufamy panu — wierzymy, że może pan odnieść sukces” — powiedzieli. Odetchnęli z ulgą, myśląc, że już po negocjacjach.

Natomiast dla mnie sprzedaż dopiero się zaczynała. Najważniejsza sprawa nie została jeszcze poruszona. Ciągnąłem więc dalej: „Chciałbym, aby pan zatrzymał ten weksel i zrezygnował z pozostałej należności. Niech zabezpieczeniem będzie kwota, jaką zamierzam wydać na zakup nowego sprzętu. Pańskim zabezpieczeniem będzie pełna wartość netto mojej firmy wraz z moją osobistą gwarancją. Zgodziliśmy się, że wypożyczalnia wymaga zakupu dużej ilości nowego sprzętu, a bank nie pożyczy mi pieniędzy, jeżeli ktoś inny będzie miał prawo retencji wszystkiego, co się w niej znajduje”.

CZASAMI WRAŻENIE JEST WAŻNIEJSZE NIŻ FAKTY

Państwo Kornicker widocznie zaufali słowom *pełna wartość netto mojej firmy* oraz *osobista gwarancja* i przystali na moje warunki. W rzeczywistości jednak ani moja firma, ani ja nie mieliśmy w tym

■ Wypożyczalnia sprzętu „Nie kupuj! Wypożycz!” ■

czasie dodatniej wartości netto. W tych sprawach wrażenie jest zawsze ważniejsze niż fakty. I tylko kiedy wszystko idzie źle, fakty zaczynają wychodzić na wierzch.

W czasie jazdy powrotnej do Vermont moje myśli krążyły wokół wypożyczalni numer 3 i 4. Moje imperium szybko się rozrastało. Teraz musiałem tylko znaleźć bankiera, który sfinansuje wypożyczalnię w North Haven.

Działając na rynku obrotu nieruchomościami, zdążyłem się już przekonać, jak ważne jest podtrzymywanie dobrych stosunków z bankierami. Istotnym elementem w budowaniu tych relacji jest dokładne poinformowanie bankiera o swych planach. Zabrałem się więc do pracy i napisałem dwudziestostronicowy raport na temat specyfiki rynku wypożyczalni sprzętu. Dołączając statystyki i wykresy, podkreśliłem pięć zasadniczych faktów na temat tej branży:

1. Wypożyczalnie zwykle co roku osiągają zysk brutto równy poniesionym kosztom zakupu sprzętu.
2. Wypożyczalnie stać na przekazanie jednej trzeciej zysku na spłatę zadłużenia (dowiodłem tego w wypożyczalni w Rutland).
3. Aktualna cena wypożyczalni równa jest wysokości zeszłorocznej sprzedaży brutto.
4. W Kalifornii przypada 10 dolarów z rocznej sprzedaży na każdą osobę zamieszkującą w rejonie.
5. Wypożyczalnie w Nowej Anglii osiągają jedną dziesiątą tych wyników, co sugeruje, że na Wschodnim Wybrzeżu branża ta jest dopiero w powijakach, a mój plan jest skazany na sukces.

Z tymi argumentami zaprezentowanymi w atrakcyjny sposób w moim raporcie ruszyłem na poszukiwanie bankiera w Connecticut. Najpierw udałem się do Izby Handlowej. „Gdzie mógłbym znaleźć patrzącego w przyszłość i odważnego bankiera?” — zapytałem.

„Nie możemy zarekomendować jednego banku, ponieważ wszystkie banki są członkami Izby” — usłyszałem w odpowiedzi.

CZYTAJ MIĘDZY WIERSZAMI

Z doświadczenia wiedziałem, że członkowie Izby Handlowej *zawsze* udzielają takiej odpowiedzi. Sztuką jest wciągnąć ich w rozmowę, a w jej trakcie dużo więcej niż słowa powie Ci ich język ciała i ton głosu. Wiedziałem, że przewodniczący Izby w North Haven był bankierem. A ponieważ sam byłem przewodniczącym Izby, stwierdziłem, że jest on człowiekiem, jakiego szukałem. Poprosiłem więc o dokonanie prezentacji.

Gdy już sobie ponarzekaliśmy na temat problemów dręczących przewodniczących Izby (niekończące się spotkania i wewnętrzne politykierstwo), pokazałem rozmówcy raport i poprosiłem o 50 000 dolarów pożyczki zabezpieczonej sprzętem o wartości 80 000 dolarów. Wyjaśniłem, że chcę kupić wypożyczalnię za 60 000 dolarów (wysokość zeszłorocznej sprzedaży) i zainwestować 20 000 w nowy sprzęt. Razem dawało to wartość 80 000 dolarów, które stanowiłyby jego gwarancję. Wspominanie o fakcie, że płaciłem 30 000 dolarów za sprzęt wartości 60 000 dolarów wydało mi się rzeczą zupełnie nieistotną.

ZAWSZE WARTO ODROBIĆ PRACĘ DOMOWĄ

Przewodniczący udzielił mi 50 000 dolarów pożyczki, wspominając, że w ciągu całej jego kariery nikt mu nie przedstawił tak gruntownie przygotowanego wniosku o kredyt. Odrobiłem pracę domową i zwyciężyłem.

Z otrzymanej kwoty 10 000 dolarów przeznaczyłem na zaliczkę dla Leo Kornickera, 20 000 na zakup nowego sprzętu. Zostało mi jeszcze 20 000 dolarów na otwarcie nowej wypożyczalni. Po zatrudnieniu nowego menedżera i ulokowaniu się w Connecticut zdeponowałem pozostałą kwotę na rachunku oszczędnościowym w Glens Falls w stanie Nowym Jork.

Dwa miesiące później ponownie spotkałem się z bankierem w Glens Falls. Powiedziałem mu, że w jego banku mam 20 000 dolarów na rachunku oszczędnościowym i że chciałbym pożyczyć kolejne 40 000 dolarów na otwarcie w mieście wypożyczalni sprzętu.

■ Wypożyczalnia sprzętu „Nie kupuj! Wypożycz!” ■

Przerobiłem swój poprzedni raport na temat wypożyczalni sprzętu i dostałem kredyt.

W ciągu dwóch następnych lat kupiłem dwie istniejące już wypożyczalnie, wykorzystując kredyt na spłatę zaliczki i skłaniając sprzedawcę do finansowania mojego interesu. Wypożyczalnia w West Hartford w stanie Connecticut była dwa razy większa niż moje pozostałe punkty i specjalizowała się w wypożyczaniu sprzętu do organizacji przyjęć. Dzięki naszej pomocy klient mógł urządzić wesele na 2000 osób. Mieliliśmy przynajmniej tyle krzeseł, nakryć z chińskiej porcelany, srebrnych nakryć, lnianych serwetek, kieliszków do szampana (oraz do czterech innych napojów), setki okrągłych stołów, lnianych obrusów, srebrnych półmisek itd. Zamierzałem udostępnić to wyposażenie także w innych moich wypożyczalniach.

Mój szósty punkt był jedyną wypożyczalnią w Manchester w stanie New Hampshire, szybko rozwijającym się mieście znajdującym się dwie godziny drogi na wschód od Rutland.

Szybko okazało się, że kupowanie wypożyczalni było znacznie przyjemniejsze niż ich prowadzenie (podobnie zresztą jak w przypadku moich inwestycji w nieruchomości). Na początku byłem właścicielem jedynych wypożyczalni w okolicy (z wyjątkiem West Hartford). Jednak później konkurencja pojawiła się wszędzie. W przypadku wypożyczalni nietrudno było wejść na rynek. Banki przeglądały statystyki bardzo podobne do tych z mojego raportu, a następnie chętnie udzielały kredytów na pokrycie 80 lub 90 procent kosztów rozpoczęcia działalności. Sprzęt kupowany był hurtowo i w najgorszym wypadku mógł być sprzedany prawie po kosztach własnych (aukcja w przypadku bankructwa). Banki były bardzo chętne do pomocy każdemu, kto chciał założyć swoją wypożyczalnię.

Na rynku pojawiło się kilka ogólnokrajowych wypożyczalni sprzętu. Firma Dealer Supply założyła oddzielne Centrum Wypożyczalni The Taylor, zadebiutowała na giełdzie i założyła sieć wypożyczalni opartych na umowach franchisingowych (w tym jedną w Rutland). W ciągu jednego roku wypożyczalnia A-Z będąca kalifornijską firmą podpisywała jedną umowę franchisingową co 72 godziny.

WYSTRZEGAJ SIĘ GŁUPIEJ KONKURENCJI

Większość z tych przedsiębiorców stała się tym, co nazywam *głupią konkurencją*. W ogóle nie cenili własnego czasu. Jeśli dostawali jakiekolwiek zlecenie — absolutnie jakiekolwiek — przyjmowali je, jeśli tylko pokryło koszty własne. Nasz cennik szybko stał się listą pobożnych życzeń. Nasi główni klienci, przedsiębiorcy budowlani, szybko zrozumieli, że dzwoniąc do wszystkich miejscowych wypożyczalni, mogą wynegocjować coraz niższe ceny.

Z powodu spadku cen w okolicy i konieczności dzielenia rynku z konkurencją spłacanie zaciągniętych kredytów stawało się coraz trudniejsze. Wiedziałem, jak generować gotówkę poprzez kupowanie wypożyczalni i negocjowanie korzystnych warunków finansowania, ale teraz zacząłem zadawać sobie pytania na temat długoterminowej rentowności tego biznesu. Jeśli przestanę kupować wypożyczalnie, skąd wezmę gotówkę na pokrycie kosztów poprzednich zakupów?

Historia zaczęła się powtarzać i ujemny rachunek przepływów pieniężnych stawał się coraz bardziej uciążliwy. Jednak zanim się poddałem, postanowiłem wypróbować kilka twórczych pomysłów marketingowych, aby sprawdzić, czy da się zwiększyć przychody. W końcu byłem specjalistą od marketingu, a nie od zarządzania.

Praca nad wymyślaniem chwytów marketingowych skłoniła mnie do napisania książki i podsunęła mi pomysł na nowy interes, ale to już temat na inny rozdział.

Dwa lata po stworzeniu minisieci sześciu wypożyczalni sprzętu postanowiłem wszystko sprzedać. Rywalizacja z rosnącą konkurencją stawała się coraz trudniejsza, a poza tym moje zdolności i zainteresowania nie miały nic wspólnego z tym, co było potrzebne do odniesienia sukcesu. (Przede wszystkim powinienem być dobrym mechanikiem potrafiącym utrzymać wszystkie maszyny w stanie używalności).

ŁATWIEJ KUPIĆ NIŻ SPRZEDAĆ

Kiedy byłem nastolatkiem, moja babcia, Louise Sanford, wielka przedsiębiorczyni, udzieliła mi mądrej rady — łatwiej jest coś kupić, niż później to sprzedać. Po latach wielokrotnie przekonałem

się o prawdziwości tych słów — zarówno w przypadku samochodów, domów, jak i interesów. (Niektórzy twierdzą, że tę zasadę można odnieść także do małżeństw, ale nie chciałbym się zapędzać aż tak daleko).

Tak naprawdę kupno sześciu wypożyczalni rozsianych po Nowej Anglii było bardzo proste. Sprzedanie ich okazało się znacznie trudniejsze, szczególnie biorąc pod uwagę fakt, że żadna z nich nie przynosiła zysku. Jak mógłbym sprzedać kiepski interes w sytuacji, gdy co miesiąc na rynku pojawia się coraz to nowa konkurencja? Jedyną rzeczą przemawiającą na moją korzyść było to, że nasza centrala mieściła się w Vermont. Może ktoś podjąłby się wyzwania w zamian za możliwość zamieszkania w tym spokojnym miejscu? Zamieściłem reklamę w *Newark (New Jersey) Star Ledger*, licząc na to, że w tym rejonie znajdzie się ktoś, kto chciałby uciec od przestępczości i korków ulicznych.

Na moje ogłoszenie odpowiedziało około 10 osób, które zaprosiłem tego samego dnia do mojego nowego biura w Natick w stanie Massachusetts. Przybyło tylko dwóch potencjalnych nabywców, ale umieściłem ich w oddzielnych pokojach i urządziłem małą licytację. Przechodziłem z pokoju do pokoju, zachęcając obu do podbicia ceny. „Zwycięzca” zgodził się zapłacić 50 000 dolarów w gotówce oraz przejąć wszystkie moje kredyty na zakup czterech wypożyczalni zlokalizowanych na północy kraju.

Facet nie tylko chciał przenieść się do Vermont, ale poszukiwał także pracy dla swojej żony i syna. Cała rodzina osiągnęła więc swój cel, ale czekał ją nie lada wysiłek w nowej firmie.

Dwa lata później mężczyzna z Newark przyjechał do Massachusetts i poprosił mnie o odkupienie od niego wypożyczalni, mówiąc, że był prawdziwym durniem, kupując je. Skończyło się na tym, że w ciągu następnych trzech lat sprzedawał wypożyczalnię po wypożyczalni, wszystkie ze stratą.

Połączyłem dwie wypożyczalnie w Connecticut i sprzedałem je w oddzielnej transakcji. Ostatecznie wszystkie banki oraz ludzie, którzy sprzedali mi wypożyczalnie, odzyskali swoje pieniądze wraz z należnymi odsetkami. Niektórzy jednak musieli czekać na swój czek znacznie dłużej, niż się spodziewali.

■ Firma z głową. Jak rozkręcić biznes, gdy nie masz gotówki ■

Z perspektywy czasu prowadzenie wypożyczalni stanowiło wspaniałe doświadczenie. Otrzymałem cenną lekcję na temat prowadzenia małej firmy mającej oddziały w odległych od siebie miejscach. W końcu zrozumiałem, że prowadzenie wypożyczalni nie pasowało do mnie. A zdobyte doświadczenia pomogły mi rozpocząć nowy interes, który znacznie bardziej odpowiadał moim zdolnościom i zainteresowaniom.

NAUCZYŁEM SIĘ:

- *Zanim poprosisz bankiera o pieniądze, odrób pracę domową.* Ważną częścią zabiegania o kredyt w banku jest udzielenie bankierowi szczegółowych informacji na temat Twoich planów. Musi on wiedzieć wystarczająco dużo, aby bez obaw pożyczyć Ci pieniądze. Nie masz żadnych szans na otrzymanie gotówki, jeśli bankier nie zrozumie Twych zamiarów.
- *Możliwość otrzymania stuprocentowego finansowania lub kupna czegoś bez konieczności wpłacenia zaliczki wcale nie oznacza, że powinieneś to zrobić.* Interes powinien być sensowny zarówno teraz, jak i w dającej się przewidzieć przyszłości.
- *Wystrzegaj się interesów, które łatwo założyć.* Jeśli wejście na rynek nie sprawi trudności Tobie, dla innych też nie będzie problemem. Amerykański sen wciąż żyje i ma się dobrze. Nowi wyznawcy rodzą się każdego dnia. Inni osiągają wiek emerytalny i rozglądają się za jakimś biznesem. Interesy, które łatwo założyć, przyciągają tzw. głupią konkurencję i tylko nieliczni osiągną sukces. (Najważniejszy powód, dla którego tak wiele restauracji bankrutuje, to fakt, że bardzo łatwo je założyć. Cały potrzebny sprzęt można tanio kupić od właścicieli upadłych restauracji).
- *Upewnij się, że Twoje zdolności i zainteresowania są dostosowane do specyfiki danej branży.* Jeśli w firmie potrzebny jest dobry mechanik, a Ty jesteś specjalistą od marketingu, nie angażuj się w nią. To jest z góry skazane na porażkę.
- *Zawsze łatwiej kupić niż sprzedać.* Pamiętaj o tym, gdy planujesz nowy zakup. Czy naprawdę tego potrzebujesz?