

القاعدة

20

بعد السقوط ، اقفز على صهوة فرسك
سريعاً

After a Fall, Get Back In The Saddle Quickly



← المشكلات هي مجرد فرص في ملابس العمل .

Hanerym J. Kaiser

بالنسبة لي انتهت الأزمة الآسيوية في اللحظة التي بدأت فيها معركة فندق Regent في بانكوك مارس 1999 . بعد كل آلام السنتين السابقتين ، فجأة شعرت بالثقة بدرجة كافية جعلتني آخذ فسحة قصيرة من الوقت للذهاب إلى أحد سباقات السيارات في فرنسا ، وأن أصدق إلى حلقة المصارعة مع Goldman Sachs ، أحد أكبر البنوك الاستثمارية في العالم . بينما تفتت كتل اقتصادية وأفلست بنوك في تايلاند ، فإن فنادقنا السبعة ، عمليات تشغيل الوجبات السريعة ، وبعض المشروعات المشتركة ، قد شقت طريقها وخرجت من الديون وحققت أرباحاً في عام 1998 . على الرغم من أن المحللين تنبأوا بنمو اقتصادي لتايلاند في عام 1999 ، وأنشأنا على استقرار "الباهت" التايلاندي والحركة التي نشطت حديثاً في السوق المالية ، فإن القليل جداً من الشركات سارت على نهجنا . لقد استمتعنا بنسبة 24% نمو في الإيرادات من فنادقنا ، وجذبت منافذ توزيع الوجبات السريعة - التي يبلغ عددها 246 منفذاً - 5 مليون عميل إضافي . بعد خسارة واحد بليون باهت في عام 1997 ، قد حققت شركائنا الثلاث 500 مليون باهت أرباحاً إضافية بعد الضرائب في عام 1998 ، مع مؤشرات أقوى في الربع الأول من عام 1999 .

لقد استعدنا مكانتنا العظيمة مرة أخرى ، وكنت جاهزاً للعمل . إن فندق Regent في بانكوك واحد من أعظم الفنادق في آسيا ، وكان لدي دائماً نظرة مريحة للمكان . الآن ، الشركات التي كانت قد سيطرت عليه ، مثل كثير من الشركات الأخرى في تايلاند قد تعرضت لأوقات صعبة وتحتاج إلى البيع . كان فندق Regent مملوكاً لشركة Rajadamri Hotel والتي كانت بدورها تمتلك 32% من حقوقها شركة يابانية مفلسة ، والتي بدورها يمثلها بنك ياباني كبير .

يوجد عامل آخر أكثر أهمية . كانت شركات Rajadamri Hotel تمتلك أيضاً 26% من فنادقنا ستة نجوم في شمال تايلاند The Regent Chiang Mai . لم نكن غرباء يطأون تلك الأرض . بالنسبة لنا ، أخذ شريحة أخرى من فندق Regent في بانكوك في بداية عام 1999 ، ظهر أنه الشيء الصحيح الذي يجب عمله ، هذا ما فعلناه حيث امتلأنا تقريباً 25% .

كانت هذه معركة ، حيث كان عليّ أن أستخدم فيها كل أسلحة العلم الذي حصلت عليه وأكثر منه : الثقة في إلهاماتي ، استخدام شبكة اتصالات مستقرة ، الاستفادة بأحسن العقول المتاحة لي ، وتصميم استراتيجيات جديدة في المواقف سريعة التغير . إذا شئت ، كانت هذه المعركة عالمًا صغيراً تجسدت فيه كل القواعد التي نتحدث عنها في هذا الكتاب . سوف أكون في حالة اختبار مع مهاراتي ضد خصم عنيد .

إنهم ليسوا أكبر من Goldman Sachs ذلك البنك الاستثماري ، الذي مركزه الرئيسي في نيويورك وعملاق السمسرة الذي يشارك في الأسواق العالمية الكبيرة مثلًا للشركات ، والمؤسسات ، الحكومات والأفراد على مستوى العالم . أسس بنك Goldman Sachs في عام 1869 ، لديه الآن 13,000 موظف في 31 مكتباً منتشرين في 23 دولة . إنهم من رواد المستثمرين في الصناعة الفندقية ، مع حصص ضخمة في Starwood Hotels ، المالك والمشغل لمجموعات Westin وأيضاً Sheraton ، بين مجموعات أخرى .

لقد كانوا يصلون ويجولون في أرجاء آسيا لبعض الوقت . في يونيو 1997 ، دفعوا 29 مليون دولار مقابل 30% من Dusit Thani ، أكبر شركة فندقية مساهمة في تايلاند والمالكة للفندق المشهور الذي يحمل نفس الاسم ، على بعد ميل واحد فقط أسفل الطريق من فندق Regent . وبعد ذلك ، في 12 إبريل 1999 ، وقعت شركة Goldman Sachs مذكرة تفاهم لاستثمار 500 مليون دولار مقابل حصة 20% في بنك Kookmin بكوريا الجنوبية .

إن Henry Cornel الذي يشرف على ممتلكات Goldman Sachs المستثمرة في آسيا أوضح الأمر بجلاء منذ البداية . لقد صرح لمجلة New York Times : "إنك لا تستطيع الفوز بفرصة في أي مكان في العالم حقيقية ؛ لشراء عقار يمثل فندقًا خمسة نجوم ، حيث أن الناس تميل إلى اعتباره مكانًا لمتعة الحياة . إنها شركة مثيرة بأصولها العظيمة" .

كانت أيضاً معركة ذات معنى كبير ، لأن الحقيقة التي كانت تحدث أمام الجميع

تظهر أن المستثمرين فكروا أن هناك شيئاً ما في تايلاند يستحق النضال من أجله مرة أخرى Anil Thadani رئيس مجلس إدارة Schroder Capital Partners ، شركة استثمار خاصة في سنغافورة والتي تمتلك حصة في Royal Garden Resort قد صرح لمجلة New York Times في نفس المقال : "هذا أول ظهور لمعركة في تايلاند منذ الأزمة الآسيوية . والأمل أن تعمل على بعث اهتمام المستثمر في تايلاند " .

إن فندق Regent في بانكوك قد كان له في قلبي دائماً مكان خاص . لقد افتتح في 1983 مع فندق Pensula . تولت إدارته بعد ذلك Regent في عام 1985 ، والتي خضعت لإدارة Four Seasons في عام 1992 . في عام 1983 ، كنت لا أزال في أول سلم أعمال الفندقة . لقد ظهرت أنيابي بعد ذلك ، وعملت على تحويل مجموعة العنابر في Pattaya إلى شكل من أشكال الاستثمار السائدة ، واتخذت خطوة متواضعة عند بناء فندقنا الأول في Hua Hin . إن صديقي القديم M.L. Usni Pramroj مدير مكتب إدارة الأموال الخاصة الملكية ، هو رئيس مجلس إدارة في أحد المطاعم الفاخرة . وكنت أستطيع أن أنظر حولي فقط في خشية وذهول . يا له من فندق ! لقد أنفقوا عليه 200,000 دولار لكل حجرة في عام 1983 عند بنائه ؛ مبلغ ضخم جداً في ذلك الوقت . استثمارنا في Hua Hin ، على العكس كان فقط 25,000 للحجرة الواحدة . إن الفجوة بين الاثنين كانت هائلة ، إلى حد أنني في كل مرة أزور فندق Regent ، لا يمكنني مجرد أن أحلم بتملك ولو جزء من هذا المبنى .

ولكن حبي لهذا المكان لا يستند فقط إلى مجرد ذكريات سعيدة . الآن ، منذ اللحظة التي تتجول فيها داخل ردهات الفندق ، حيث يمكن التمتع بالرسومات والزخرفة اليدوية على أسقف وحيطان الفندق ، تعرف أنه ليس فندقاً عادياً . إن فندق Regent في بانكوك الذي تديره مجموعة Four Seasons إنه النموذج الكامل للعميل الذي يمثل رجال أعمال خمسة نجوم ، الذين يريدون أن يكونوا في موضع تدليل وعناية فائقة . إنه يقع على طريق Rajadamri ، أحد أهم المناطق التجارية في المدينة ، والذي يربط بين مراكز الأعمال ، الترفيه ، التسوق ، والمراكز الثقافية .

يواجه الفندق ثمانية عشر ثقباً للعبة الجولف ، وأخرى للسباق ، كلها جزء من نادي الرياضة الملكية في بانكوك .

يشع فندقنا الحائز على عشرات الجوائز ، والذي يمتلك بكل فخر 356 حجرة وجناحاً للراحة والمتعة لكل ضيوفنا الأعزاء . في كل حجرة جهاز كمبيوتر على اتصال بالإنترنت Internet . يوفر نادي الفندق خدمة لرجال الأعمال وحجرات خاصة على مدى وأربع وعشرين ساعة لأولئك الذين يرغبون في إجراء مفاوضات أو التدريب للاستعداد لعمل تقديمات مهمة . أيضاً اللمسة التي تستحق الذكر تتمثل فيما يطلق عليه "Cabana" وهو ترتيب معين يوفر للضيوف المطلوب تدليلهم مناخاً منتجاً في وسط المدينة . هنا يوجد لكل ضيف فناء خاص يطل عبر بحيرة صغيرة وحمام سباحة 25 متراً . يتوفر لكل نزيل ثلاثة موظفين لخدمته . إنها ببساطة تحفة من فن المعمار الفندقي .

ربما الأكثر أهمية ، أنه مشروع مشترك لتحقيق الأرباح . لقد تعرض ذلك لخسارة ثقيلة نتيجة القروض الدولارية . لم يكن هو المشروع الوحيد في تلك الظروف . إنني ، مثل آخرين كثيرين ، قد وقعت في تلك المصيدة . ولكن الآن قد عاد فندق Regent إلى الأضواء مرة أخرى ، وإلى التطلع إلى مستقبل ودي . أثناء الأزمة الآسيوية ، كان الفندق مزدحماً برجال الأعمال ، المحامين ، والمصرفيين الذين وفدوا لمساعدة تايلاند على إنقاذ شركاتها وبنوكها التي تئن تحت وطأة الديون . بينما كانت بانكوك غارقة في الديون والفنادق الخالية ، العملاء ، كان فندق Regent في طريقه إلى الإمساك بزمام القوة والازدهار . ولكن لم يكن ذلك يتعلق فقط بالأموال . كانت هناك عوامل أخرى تتفاعل في الوضع القائم . كان الفندق أساساً تايلاندياً ، وقد اعتقدت ومعني عدد قليل من المساهمين أنه يجب أن يوضع في أيدي تايلاندية .

إن المعركة الأولى مع Goldman Sachs ، قد انطلقت شرارتها منذ بداية عام 1998 . كان ذلك ، عندما عرضت 20% من الأسهم في سوق المال . نحن ، من خلال شركتنا للفنادق ، Royal Garden Resort هزمتنا Goldman Sachs ، بالضربة

القاضية واشترينا الكثير من الأسهم (25 باهت لكل سهم) . على مدى السنة التالية رفعنا حصتنا إلى 724.8٪ . تحت نقطة التفجير ، حتى يمكننا أن نقدم عرضاً عاماً لشراء كل الأسهم .

732٪ أخرى من الأسهم كانت تملكها شركة EIE ، شركة يابانية مضطربة ، التي من خلال بنكها والذي يسيطر على الأسهم ، أعلن في فبراير 1999 أنه في طريقه إلى عرض الأسهم للبيع في مزيدة على مستوى العالم ، وقد أرسل إلينا بأدب جم دعوة لتقديم عطاء إذا شئنا . فجأة وجدنا كل شخص يطرق بابنا ، بما في ذلك Goldman Sachs ، الذي كان يريد مشاركتنا في ذلك العطاء .

كان ردنا ، بأننا إذا كنا نريد الدخول في هذه المزيدة سوف نقدم عطاءنا بمفردنا . كان قلقي الشديد ، لو كانت المسألة تتعلق بالمزاد ، فإن الأسهم سوف تذهب ببساطة إلى العطاء الأعلى سعراً . ليس لدينا الجيوب العميقة والمكدسة بالأموال ، وخاصة في حالة المقارنة مع جهات مثل Morgan ، Goldman Sachs ، Stanley ، وبعض الشركات الكبيرة الأخرى والذين أشاروا إلى أنهم سوف يدخلون في المزاد .

لقد فحصنا اختياراتنا . إذا كنا نريد السيطرة ، سوف نريد 751٪ من الأسهم . ذهبنا لنرى كبار المساهمين الآخرين Grown Property Bureau ، مكتب إدارة الأملاك الخاصة الملكية وبنك فلاحي تايلاند ؛ ثاني أكبر بنك في البلد .

قد كانت لنا معهم علاقات عمل قبل ذلك ، ولقد وجدناهم شركاء ممتازين . كانوا يمتلكون فيما بينهم 20٪ من أسهم فندق Regent وطلبنا منهم إذا كانوا سوف يكونون على استعداد لبيعها لنا . كان ذلك سوف يمنحنا 45٪ - ليس كافياً لحق السيطرة ، ولكن أكثر قريباً من ذي قبل . أبدوا بعض التجاوب ، ولكنهم قالوا أنه سوف يؤيدوننا على مستوى مجلس الإدارة ، وسوف لا يبيعون إلى أي شخص آخر . إنهم شجعونا على محاولة شراء الأسهم اليابانية ، أو على الأقل عدد كافٍ منها ، لضمان أن تبقى السيطرة في أيدي تايلاندية .

يعني هذا أننا إذا وضعنا أيدينا على 6% أخرى من الأسهم كان سوف يتحسن وضعنا إلى مستوى السيطرة على إدارة الفندق . كانت هذه العلاقة الوثيقة تعنى أيضاً أنه إذا اشترى Goldman Sachs أو أي شركة أخرى 32% نسبة الأسهم التي كان يمتلكها اليابانيون ، وأصبحوا المساهم الأكبر بمفردهم ، يمكننا أن نضمن ألا يكون لهم من الناحية الواقعية أية سلطة . كان أملنا أن هذا سوف يؤدي إلى جعل كل المزداد المحتمل وفندق Regent وضعاً غير جذاب . نحن من جانبنا عملنا على نشر معلومة بأن بنك الفلاحين التايلاندي سوف يكون على استعداد لإقراضنا الأموال اللازمة لشراء المزيد من الأسهم . نتيجة لذلك ، قد عرف كل أصحاب العطاءات أن أحد أصحاب الأسهم القليلة الرئيسيين قد كان مدعماً لنا .

حينئذ ألقينا إلى المتزايدين بكرة أخرى في ملعبهم . كان عطاءنا من أجل 10% فقط ، بدلاً من محاولة الذهاب إلى المزداد . كان التفكير وراء هذا أن نجعل الأسهم اليابانية أقل جاذبية ، لكي لا يمكن استخدامها من أجل تحقيق سيطرة عن طريق الأسهم . إذا حصلنا على مجرد 6% نتيجة العطاء سواء بيعت لنا أو لم تبع إلى أحد آخر ، فإننا عن طريق أصدقاءنا التايلانديين يمكن أن يكون لنا سيطرة فعالة على الفندق .

تحدثنا مع أصدقائنا حول الخطة في وسائل الإعلام ، قائلين بأنه ، إذا أخذنا في الاعتبار أسهمنا الحالية ، الأقلية المساهمة الصديقة ، بالإضافة إلى نسبة 10% المرتقبة ، كنا سوف نصل إلى حالة من الاطمئنان والرضا حول الهدف الذي نسعى إلى إنجازه . لقد أوضحنا موقفنا بصراحة ؛ إنه إذا باع اليابانيون حصتهم إلى أي شخص آخر كنا سنعتبر هذا موقفاً عدائياً . لقد نجحت الخطة . لقد قدمنا عطاءنا على أساس 25 "باهت" للسهم الواحد ، أعلى من سعر السوق الذي كان 20 باهت - (العملة التايلاندية) .

وصل اليابانيون إلى المدينة وجلسنا على مائدة تفاوض قاس وجاف . لقد اعترفوا بأن المزداد كان محبطاً ، قياساً إلى استراتيجيتهم . قالوا بأنه قد عرض عليهم ما قيمته 35 باهت للسهم الواحد ، ولكن هذا العرض كان مشروطاً بضمان أن

تحقق لهم الصفقة التمثيل في مجلس الإدارة ، وأيضاً قابلة للاجتهااد . قلنا بأننا نقاوم ذلك . كانوا أيضاً في حاجة إلى أن تسمح الشركة لهم بتقديم المساعدة والاجتهداا المستحق . أخبرناهم بأننا كشركة عامة ، فإن المشتريين المرتقبين يمكنهم الحصول على المعلومات من محلي السوق . تذكر ، بأننا كنا نحاول أن نجعل الأمر أصعب ما يمكن بالنسبة لهم عند البيع لأي شخص آخر . كانت الاستراتيجية تبدو أن لها ثمارها ، ولقد وصلنا إلى اتفاق في 16 مارس . كانت الصفقة عبارة عن 27 باهت لكل سهم للشراء من اليابانيين . ذهبت إلى منزلي وأنا في غاية السعادة ، معتقداً بأن الصفقة قد تمت . كانت تلك غلطة كبيرة .

في يوم 25 مارس ، عاد اليابانيون مرة أخرى ، وأخبرونا أنهم سوف لا يبيعون لنا . في نفس اليوم أعلن Goldman أنه قدم عطاء بحد أدنى 26% وحد أقصى 100% بسعر 38 باهت للسهم . عرفنا حينئذ أن Goldman كان في سبيله إلى محاولة أخذ الأسهم التي اتفقنا عليها مع اليابانيين . لقد جاهدنا من أجل أن يلتزم اليابانيون بتعهداتهم . أخيراً ، في 5 أبريل أعلنت شركة Goldman أنهم قد اشتروا حصة اليابانيين - 32% مقابل 38 باهت لكل سهم . كانت قيمة الصفقة 14 مليون دولار ، ومهدت الطريق أمام كل المساهمين للبيع إلى Goldman بسعر 38 باهت .

لقد صدمت . سمعت تلك الأخبار عند عودتي من سنغافورة ، قبل حضور حفل موسيقي في قاعة Regent . أترف بأن ذهني لم يكن مع الموسيقى في تلك الليلة . بعد انتهاء الحفلة مباشرة ، دعوت إلى اجتماع استراتيجي مع أقرب الاستشاريين إليّ ، وتحدثنا طويلاً إلى ساعة متأخرة من الليل . ماذا كان يجب علينا أن نفعل ؟

منذ عشر سنوات مضت ، لم أكن أحلم أن أدخل في مباراة تستمر 15 جولة مع أكبر مستثمر من الوزن الثقيل على مستوى العالم . في ذلك الوقت حينئذ ، لم يكن لدي الخبرة أو الأعصاب . كان الاختيار الأسهل أن نبيع ما نملك من أسهم إلى Goldman ونحصل لشركتنا على مبلغ كبير من الأموال . يا له من شيء مزعج ! أصبحت الصفقات مثل الأتوبيسات : سيارة أخرى سوف تصل حالاً . ولكنني أحب فندق Regent . إنني كنت أستمتع بقضاء الوقت هناك مع أسرتي وأصدقائي . كنت

لا أريد البيع ، خاصة إلى أشخاص اعتبرتهم غرباء . في نفس الوقت ، كنت على وعي كامل بأنه لا ينبغي أن أسمح لمشاعري العاطفية تجاه الفندق أن تتدخل مع الممارسة الجيدة للأعمال . لم تكن حرب العطاءات فكرة جيدة مع أكبر بنك استثماري في العالم . يمكن أن تكون الأنا شيئاً خطراً ، وخاصة في حالة وجود كثير من المشاعر مرتبط بصفقة معينة . كان Goldman Sachs سوف يهزمننا دائماً ، إذا كانت المسألة تتعلق بالأموال النقدية . كان عليّ أن أفرق ما بين الإحساس الجيد بالأعمال ، والرغبة أن أمتلك أحد الفنادق العظيمة في العالم .

حان الوقت لتقديم الخطة (ب) . في اليوم التالي ، أعلننا ، أننا سوف نرفع عرضنا إلى 42 باهت للسهم في نسبة 10% من الأسهم التي نحتاجها والتي توفر لنا السيطرة على فندق Regent مع الأقلية الأخرى من المساهمين الأصدقاء . إنها استراتيجية دفاعية صممت للحفاظ على بقائنا في مباراة الكرة . عند هذه النقطة ، كان لدى Goldman Sachs 32% ، Royal Garden 25% ، بنك فلاحى تايلاند 8% ، Crown Property Bureau 7% ، وأصدقائنا الممتازين ؛ مكتب إدارة الأملاك الخاصة الملكية 6% ، والباقي يمثل 22% كانت في أيدي مجموعة من العائلات اللاتي كان يمكن أن تتردد كثيراً في البيع بأي ثمن . تمنيت ألا تباع للفريق الخطأ . كانت ميزتنا أننا فقط نزايد من أجل 10% بينما Goldman Sachs كان لا يزال عطاؤه من أجل 100% .

وصل Goldman Sachs بعد أسبوع بعرض أعلى سعراً ، 43 باهت لنسبة 15% من الأسهم . إذا كان المعروض للمزاد أكثر من 15% ، فإن كل مساهم سوف يحصل على متوسط سعر ما بين 38-43 باهت . كانت هذه استراتيجية ماهرة وماكرة . إن Goldman Sachs ، بوضع الشرط الذي يشير إلى أن البنك سوف لا يشتري أكثر من 15% بالسعر المرتفع - 43 باهت - حمى نفسه من أن يدفع المزيد من الدولارات بكميات مخيفة ، إذا قررنا نحن البيع لكل أسهمنا ، ولكنها لم تكن جيدة جداً .

في مايو حيث هذه "الدراما" لم تكن قد انتهت بعد ، أعلنت نتائج ربع العام الأول لمنتج Royal Garden ، شركة مساهمة ، في الصحف اليومية . أحدثت

قراءتها تأثيراً جيداً . ارتفعت الأرباح قبل الضرائب 44% عن نفس الفترة من العام السابق بما قيمته 93.3 مليون باهت . اقتربت معدلات الإشغال من نسبة 90% ومعدلات الحجرة ما بين 20-30% . عادت الأخبار الطيبة تظهر في الميزانيات مرة أخرى - على الأقل فنادقنا .

قد وافقنا نحن ومجموعة المساهمين الأقلية الأخرى أن نسمح لبنك Goldman أن يأخذ ثلاثة مقاعد في مجلس الإدارة التي كانت لدى المساهمين اليابانيين سابقاً . أشار رئيس مجلس الإدارة إلى أنه على البنك ألا يبذل محاولات أخرى للحصول على مزيد من السيطرة على مجلس الإدارة ولكن لم يجد هذا العرض آذاناً مصفية لدى Goldman ، واستمر في معركته العدائية من أجل أن تكون له الأغلبية في مجلس الإدارة .

في 3 يونيو ، باشر كلا الطرفين الشروع في حركتهما الأخيرة من أجل فندق Regent بانكوك . ولقد استجبنا بزيادة طفيفة في العطاء إلى 43 باهت للسهم الواحد (لمجاراة Goldman) ، وذلك لنسبة 10% ، وذلك بناءً على طلب المساهمين التايلانديين الآخرين ، حتى لا ندخل في حرب العطاءات مع Goldman . ومع ذلك لم يكن Goldman يريد التوقف وواصل معركته بعطاء نهائي 48 باهت .

طبقاً لقواعد سوق الأوراق المالية التايلاندي ، كلا العرضين كان نهائياً ، وكان على المساهمين أن يقرروا حتى 24 يونيو ماذا يفعلون . لقد كانت أطول "ثلاثة أسابيع" ، وجاءت النتيجة كما توقعت - ورطة - ولكن واحدة ؛ اعتقدنا أنها في صالحنا . نجح Goldman في شراء فقط 8% بما يرفع حصة البنك إلى 40.5% . نحن زاد مركزنا إلى 27.5% ، موضع قدم مدهش ، مع اعتبار أن سعرنا كان يقل 5 باهت ، ولكن ربما كان ذلك مؤشراً على التدعيم الذي حصل عليه عطاؤنا . أصدرت بياناً صحفياً مباشرة . "نحن في منتهى السعادة عند رؤيتنا فشل Goldman في حملة عطاءاته العدائية . نحن في منتهى السعادة مع حقيقة أننا كنا قادرين على أن نحافظ على فندق Regent مستقلاً عن أي مستثمر بمفرده" أصدر Goldman Sachs بياناً أيضاً : "سوف نعمل عن كثب مع كل

أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية ، لضمان أن يكون للشركة استراتيجية نمو واضحة ومركزة والتي تبني قيمة للمساهم طويلة الأجل" .

كيف سوف يتم العمل من خلال هذه العلاقة تبقى متروكة للدراسة والبحث . ولكن هناك شيء واحد وجليّ : إن Goldman Sachs واحد من أكبر المؤسسات الاستثمارية قوة على وجه الكرة الأرضية ، وقد يكون المساهم الأكبر الوحيد لفندق Regent بانكوك ، ولكن لا يعني هذا أنهم سوف يدعوننا للنزال ، أو يصوبون إلينا مدافعهم .

إنها ليست نتيجة سيئة بالنسبة لشاب صغير لم يذهب إلى الجامعة .