

**GREEN WEENIES  
& DUE DILIGENCE**

Ron Sturgeon este prin excelență omul de afaceri împlinit care a pornit de la zero. Rămas orfan încă din adolescență, a fost nevoit să se descurce cu doar 2 000 de dolari – lăsați moștenire de tatăl său ca să-și plătească studiile – și o mașină veche, de împărțit cu fratele său geamăn. A renunțat la studiile universitare și și-a început aventura antreprenorială înființând un atelier de depanare și tuning auto. Mai târziu, avea să deschidă un parc de dezmembrări auto, iar imperiul lui s-a extins treptat, de la un singur angajat – fratele său – la 150. De-a lungul timpului, Ron Sturgeon a pornit câteva afaceri în mai multe domenii, de la centre de depanare și reciclare auto până la agenții imobiliare, pe care le-a dezvoltat și, ulterior, le-a convertit în dolari. În prezent, oferă consultanță în marketing și ține prelegeri în universități și în mediul micilor întreprinzători din Statele Unite și Australia. A mai scris și *How to Salvage Millions from Your Small Business*, o carte tradusă deja în cehă, coreeană și chineză. Prin *Green Weenies & Due Diligence* autorul își continuă misiunea de a-i ajuta pe întreprinzătorii aflați la început de drum, punându-le la dispoziție cheia a numeroase expresii din vocabularul deosebit de sofisticat al oamenilor de afaceri americani, fără a uita să-și amuze cititorii.

RON STURGEON

GREEN WEENIES  
& DUE DILIGENCE

JARGON  
DE AFACERI  
AMERICAN

Ilustrații de Gahan Wilson  
Prefață de Howard Nusbaum

Traducere din engleză și adaptare de Adina Cobuz  
Lectori: Tatiana Iațcu și Simona Drelciuc



HUMANITAS  
BUCUREȘTI

Redactor: Anca Drăghici  
Coperta: Andrei Gamaș  
Tehnoredactor: Manuela Măxineanu  
DTP: Denisa Becheru, Dan Dulgheru

Tipărit la „Pro Editură și Tipografie“

Ron Sturgeon  
*Green Weenies & Due Diligence. Insider Business Jargon –  
Raw, Serious and Sometimes Funny*  
© The American Friends of Romania, Inc.  
P.O. Box 5884 Bethesda, Maryland 20824

© HUMANITAS, 2010, pentru prezenta versiune românească

#### **Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

##### **STURGEON, RON**

**Green Weenies & Due Diligence: jargon de afaceri american** / Ron Sturgeon;  
il.: Gahan Wilson; pref.: Howard Nusbaum; trad. și adapt.: Adina Cobuz; lectori de  
specialitate: Tatiana Iațcu și Simona Drelciuc. – București: Humanitas, 2010

ISBN 978-973-50-2707-0

- I. Wilson, Gahan (il.)
  - II. Nusbaum, Howard (pref.)
  - III. Cobuz, Adina (trad.)
  - IV. Iațcu, Tatiana
  - V. Drelciuc, Simona
- 811.111:336

#### **EDITURA HUMANITAS**

Piața Presei Libere 1, 013701 București, România  
tel. 021/408 83 50, fax 021/408 83 51  
[www.humanitas.ro](http://www.humanitas.ro)

Comenzi Carte prin poștă: tel./fax 021/311 23 30  
C.P.C.E. – CP 14, București  
e-mail: [cpp@humanitas.ro](mailto:cpp@humanitas.ro)  
[www.libhumanitas.ro](http://www.libhumanitas.ro)

*Mulțumesc celor trei fii ai mei și prietenilor care au acceptat și înțeles pasiunea mea pentru lumea afacerilor și pentru oameni în general, dar mai ales lui Kathi, minunata mea parteneră de viață, care-mi stă alături de 26 de ani.*

# Cuprins

Scrisoare Afrom	9
Notă asupra ediției în limba română	11
Green Weenies & Due Diligence <b>Jargon de afaceri american</b>	13
Prefață	15
Introducere	
Câteva vorbe înainte să purcedem	21
Secțiunea întâi <i>Green Weenies</i>	25
1. Jargonul și celelalte expresii fără de care nu te poți descurca	27
2. Management și strategie	94
3. Vânzări și marketing	116
4. Contabilitate, investiții, contracte și tehnologie	127
5. Personal și operațiuni	153
6. Planificarea afacerilor, achizițiile și transferurile de proprietate	181
Secțiunea a doua <i>Due diligence</i>	213
7. Jargon	215
8. Investițiile	246
9. Contabilitatea și plata impozitelor	257
Mulțumiri	285
Ilustrații	286



THE AMERICAN FRIENDS OF ROMANIA, INC. © 1990

*Executive Director*  
Dr. Peter N. Nicholson  
(202) 966-1922

9602 Bellevue Drive  
Bethesda, Maryland 20814

Dragi cititori,

Noi, cei de la The American Friends of Romania (AFROM), prin grija și eforturile cărora cartea de față vede lumina tiparului, dorim, înainte de toate, să ne exprimăm recunoștința cea mai profundă față de autor, domnul Ron Sturgeon – Americanul Texan –, care, cu generozitatea specifică statului de unde provine și unde trăiește, ne-a acordat în mod gratuit drepturile de autor pentru traducerea și publicarea cărții de față în limba română.

Deosebit de originală ca stil și idei, această mică enciclopedie a expresiilor idiomatice folosite în afaceri cuprinde termeni pe care autorul i-a cules cu perseverență în lunga sa activitate de businessman, cu scopul de a-i prezenta tinerilor care doresc să-și construiască o carieră în afaceri. Studiul acestei cărți va constitui pentru cititor o inițiere în limbajul, adesea codificat, al oamenilor de afaceri și-i va conferi oricărui businessman, fie el experimentat sau nu, un avantaj considerabil în dialogul cu partenerii.

Dorim să mulțumim prestigioasei Edituri Humanitas pentru ajutorul pe care ni l-a dat în publicarea acestei cărți. Considerăm că traducerea ei în limba română se înscrie perfect în misiunea AFROM, aceea de a-i ajuta pe profesioniștii români să învețe din experiența americană pentru a depăși astfel mai ușor dificila tranziție de la economia de stat la piața liberă.

Vrem să mulțumim în special sponsorilor noștri locali: familia Florica și Dumitru Cazacu din orașul Voluntari, Ilfov, și domnul Vitalii Alexa, președintele companiei Avirom Pack din București, pentru sprijinul financiar acordat.

Succes!

Peter N. Nicholson  
Washington, D.C.

## Notă asupra ediției în limba română

Această carte apare prin bunăvoința organizației AFROM (The American Friends of Romania, Inc.), al cărui director executiv, dr. Peter Nicolae Nicholson, s-a implicat nemijlocit atât în obținerea copyright-ului pentru România, cât și în selectarea, traducerea și adaptarea expresiilor idiomatice cuprinse aici. Sub atenta sa îndrumare, pentru care îi suntem recunoscători, am selectat din ediția americană cele mai frecvente și utile expresii din jargonul oamenilor de afaceri, care au în plus, în majoritatea cazurilor, și potențialul de a-l amuza pe cititor.

Am păstrat formula de prezentare, în ordine alfabetică, din original, iar cu câteva excepții, am optat pentru traducerea intrărilor principale.

Mulțumirile noastre se îndreaptă și înspre doamna conf. univ. dr. Tati-ana Iațcu și doamna lector univ. Simona Drelciuc, pentru contribuțiile decisive atât în privința stilizării și a expresivității, cât și în privința limbajului de specialitate din sfera financiar-bancară, contabilă și nu numai.

Suntem încredințați că multe opțiuni de traducere sunt amendabile și că este posibil ca unele să fie confirmate doar parțial de evoluția jargonului de afaceri de la noi, aflat, ca orice limbaj de specialitate, într-o continuă transformare.

*Editura*



GREEN WEENIES  
& DUE DILIGENCE

JARGON  
DE AFACERI  
AMERICAN

## INTRODUCERE

### Câteva vorbe înainte să purcedem

Probabil că e cam ciudat ca un tip ca mine să scrie un dicționar. Nu am făcut facultate, dar am o sumedenie de cicatrice pe trup, după toate experiențele prin care am trecut. Cei care mă cunosc știu cât de maniac sunt când vine vorba de muncă. Mă doare când văd că oamenii nu pricep anumite lucruri și-mi place tare mult să-i ajut pe cei aflați la început de drum. Eu sunt dovada clară că poți avea succes fără să ai studii universitare și că poți învăța și singur.

Tata a murit când eram în ultimul an de liceu și curând după aceea nu mai aveam unde locui. Îmi rămăseseră de la el 2 000 de dolari pentru studii și un Volkswagen vechi, de împărțit cu fratele meu geamăn. După puțină vreme aveam un atelier de depanare și tuning de automobile VW. Lucram șapte zile pe săptămână, stăteam într-o rulotă și încă de atunci eram pasionat de afaceri. Eram ca un burete, absorbeam toate informațiile, oricât de neînsemnate.

În 1977, la șase ani de la absolvirea liceului, am avut șansa de a cumpăra un parc de rulote. Prietena mea din acea vreme mi-a spus că, dacă-l cumpăr, mă părăsește. Am cumpărat parcul, iar ea a plecat. Mă rog, asta e. După aceea, am început să vând piese de schimb la mâna a doua. Am adunat vreo 35 de mașini lovite, pe care le foloseam pentru piese. Când primăria mi-a cerut să mă mut, am închiriat un teren, am cumpărat o baracă și-am deschis un parc de dezmembrări auto. (Mai târziu li se va spune „centre de reciclare“.)

În primii ani, i-am cunoscut pe Brian Nerney și Clint Georg, mentorii de la care am învățat multe despre finanțe și care

m-au ajutat în chestiunile legate de achiziții și de transferurile de proprietate, de închirieri, marketing și strategii. Clint m-a ajutat să-mi dezvolt un plan de marketing care avea să fie prezentat în *INC Magazine* în anul 1994. Plecând de la un singur angajat – fratele meu geamăn –, firma mea a ajuns să aibă 150 de angajați, șase filiale în Texas și vânzări de 15 milioane de dolari. În 1999 mi-am vândut firma companiei Ford Motor, crescând vânzările la 25 de milioane în numai 18 luni. Puteți afla mai multe despre mine intrând pe [www.autosalvageconsultant.com](http://www.autosalvageconsultant.com).

Am 51 de ani acum și încă multe de învățat. Când un om simte că nu mai învață lucruri noi, el singur e de vină. Sper că prima mea carte, *How to Salvage Millions from Your Small Business*, i-a ajutat pe cititori să se perfecționeze și i-a îndemnat să consulte și alte lucrări.

Ideea cărții de față s-a născut în urmă cu aproximativ șase ani, când am auzit pentru prima dată expresia *green weenies*, „crenvurști verzi“. Aveam întâlniri cu oameni de afaceri, reprezentanți ai firmelor de închirieri și investitori de capital sau finanțatori, și mi-a devenit clar că utilizau numeroase cuvinte și expresii lipsite de sens pentru cei neinițiați. Mi se părea jenant să întreb ce anume înseamnă cutare expresie; unele cuvinte erau ușor de înțeles în context, dar pe altele nu era chip să le pricep. Curând, am început să-mi notez în telefon, în timpul ședințelor, termenii necunoscuți, iar ceilalți se opreau din discuție, se amuzau și începeau să-mi explice răbdători ce anume înseamnă fiecare. După aceea, aveam să-i rog pe toți, cunoscuți sau persoane recomandate, să-mi completeze lista cu noi și noi termeni pe care-i omisesem. Discuțiile cu cei de la firmele de închirieri sau cu coacționarii erau adeseori aprinse, dar mereu interesante. Tipii ăștia nu prea au pudoare, așa că am omis aici anumiți termeni folosiți de ei.

Nu mi-am imaginat că poate fi așa de greu să aduni într-o culegere aceste expresii. Când îi rugam pe ceilalți să-mi dea și exemple, majoritatea veneau cu unul, cel mult două; în timpul ședințelor importante însă, le foloseau fără probleme. Oamenii

știau jargonul și expresiile, dar nu le puteau pune în context la comandă.

Am făcut prima mea investiție în anul 1998, chiar înainte să vină propunerea de cumpărare din partea companiei Ford. Era vorba despre o tranzacție *in house*, și de aceea învățam în principal expresii „serioase“ precum „verificările prealabile“ sau auditul juridic (*due diligence*), „planificări la vedere“ (*disclosure schedules*), „reprezentanți comerciali“ (*reps*) și „garanții“ (*warrants*); mă mișcam la urma urmei în lumea finanțării și a investițiilor. L-am întâlnit pe Joe Mannes, care m-a ajutat enorm în materie de planificare strategică și de finanțare.

În curând aveam să descopăr expresii noi în cursul negocierilor cu Ford. După acea tranzacție, am mai lucrat pentru Ford încă vreo 18 luni, după care am făcut a doua investiție personală, astfel încât să pot pune pe roate un alt centru auto. La câteva luni de la deschiderea lui, eram deja contactați de Copart, cel mai mare jucător pe acel segment, care dorea să ne achiziționeze. Directorul executiv de la Copart, Willis Johnson, un vechi amic și om de afaceri, își începuse și el cariera în acest domeniu. Curând aveam să-mi vând afacerea companiei Copart, prilej cu care am învățat și mai multe expresii.

Am de gând să-mi completez lista și de-acum înainte. Încă adaug în telefonul mobil cuvinte noi aproape săptămânal. Voi aduce la zi această carte cu toți termenii noi pe care sunt convins că-i voi descoperi. Abia aștept să primesc și de la cititori invenții proprii sau modificări la definițiile existente. Adresa mea de e-mail este [rons@greenweenies.com](mailto:rons@greenweenies.com).

Într-o ședință cu o firmă de investiții, directorul a observat că-mi iau notițe. La cererea lui, i-am povestit despre proiectul meu. Mi-a atras pe loc atenția că jargonul și argoul evoluaseră în timp, odată cu pierderile și, neîndoielnic, câștigurile de milioane de dolari. Era de părere că novicii ar trebui să învețe pe pielea lor, așa cum învățase și el, și că nu trebuia să le oferim nimic de plească. Mai precis, s-a exprimat astfel: „Nu le servi nemernicilor soluțiile pe tavă; lasă-i să tragă pe pielea lor.“ Nu mai e cazul să spun că nu i-am urmat sfatul.

Lumea afacerilor, a finanțelor, achizițiilor și transferurilor de proprietate nu-i comodă deloc și implică oameni de toate calibrele. Cert e că ai nevoie de toate uneltele posibile, ca mic întreprinzător sau om de afaceri. Îți prinde bine să cunoști limbajul folosit, ca să nu mai spun că devii și mai interesant. Asociații mei îmi tot repetă că nu s-ar mai distra la fel de bine dacă n-aș fi eu prin preajmă.

Și, ca să reiau ideea de la început, mai am multe de învățat.

Cartea aceasta este împărțită în două: o secțiune care vorbește despre *Green Weenies*, „crenvurștii verzi“ sau surprizele neplăcute, și care cuprinde în cea mai mare parte expresii amuzante, și o secțiune despre așa-zisa *Due Diligence*, „verificările prealabile“ sau auditul juridic, inventariind termenii „serioși“ pe care s-ar putea să-i întâlnești și pe care trebuie să-i cunoașteți. În ambele secțiuni, am încercat să prezint termenii pe capitole gândite în funcție de domeniul unde e cel mai probabil să-i întâlnești.

Sper să vă facă plăcere să citiți și să trageți foloase din această carte. Mie mi-a făcut plăcere să o scriu.

*Ron Sturgeon*

## SECȚIUNEA ÎNTÂI **Green Weenies**



Este de la sine înțeles că mi-a făcut mai mare plăcere să scriu această secțiune. Aici se află tocmai expresiile sau cuvintele care m-au determinat dintru început să alcătuiesc o asemenea lucrare. În afară de acestea, mai există cu siguranță alte câteva sute de noțiuni. În majoritatea cazurilor, am alcătuit fraze care să ilustreze cum se folosesc corect. Intenționez ca în următoarea ediție a cărții să aduc toate adăugirile care se impun.

## CAPITOLUL 1

# Jargonul și celelalte expresii fără de care nu te poți descurca

**1. Alpha dog • Mascul alfa** – Născut pentru a conduce. Un individ pe care ceilalți îl urmează datorită personalității sale, ideilor, credințelor, farmecului și/sau carismei – nu neapărat datorită statutului sau funcției ocupate de el. La sania trasă de câini, primul este numit masculul alfa pentru că este un lider de succes, chiar dacă se poate să nu fie și cel mai mare și mai puternic.

➤ „Reacțiile pozitive la atitudinea fermă a lui Mike din timpul ședinței au arătat clar că el este *masculul alfa* din grupul nostru.”

**2. Ambulance chaser • Vânător de ambulanțe** – Expresie sarcastică la adresa specialiștilor sau a furnizorilor de servicii care-și aleg clienții dintre victimele dezastrelor. Este inspirat de acei avocați care urmăresc victimele accidentelor până la spital.

➤ „Nu-mi vine-a crede: după marile alunecări de teren, Susan s-a dus la San Francisco să găsească clienți printre cei care vor să-și dea în judecată companiile de asigurări. E un adevărat vânător de ambulanțe.”

**3. Arrow has left the bow • Zarurile au fost aruncate** – Un fel de a spune, cu părere de rău sau nemulțumire, că e prea târziu să se mai schimbe ceva într-un proiect sau o operațiune, fiind imposibil să-i mai anticipezi rezultatele. A se vedea și *Shoot and then aim* și *Toothpaste is out of the tube*.

➤ „Ted a spus că, până să fie aprobate și implementate planurile de marketing și distribuție ale agenției, zarurile fuseseră deja aruncate și că poate ar fi trebuit să se facă mai întâi un studiu pe consumatorii de pe mai multe piețe.”

**4. Arrow in the/your back • Săgeți înfipte-n spate** – Sin-tagma face trimitere la acei strategii, lideri și manageri care-și asumă riscuri fără teamă. În lumea afacerilor se aruncă o sumedenie de săgeți. Șefii care au săgeți înfipte-n spate au acumulat multă experiență; fie că e bună, rea sau costisitoare, e întotdeauna prețioasă. A se vedea și *Scars on my body* și *Dirty fingernail person*.

➤ „Ai o grămadă de săgeți înfipte-n spate, un preț cam scump ca să afli că nu-i ușor să faci profit. Piața e foarte variabilă.”

**5. Assholes and elbows • Dosuri și coate** – Se referă la acele persoane care se afundă în muncă și trudesec din răspuțeri. Când barca stă să se scufunde, tot ce vezi din oamenii care aruncă apa afară sunt dosurile și coatele.

➤ „Pe măsură ce se apropia termenul-limită, lucrurile mergeau atât de prost, încât nu mai rămăseseră din noi decât dosurile și coatele.”

**6. Bake your noodle • A mări miza** – A pune la dispoziția cuiva un serviciu, de cele mai multe ori ca o prestație suplimentară sau ca o favoare.

➤ „Brian îl întrebă pe David: «Și dacă mărim miza și preambalăm produsul? Îl cumpărați?»”

**7. Balloon • Balon** – Sinonim cu o idee sau cu un concept; adeseori face trimitere la o idee ieșită din comun. *Balonul* se poate lansa cam ca un *om de paie (straw man)*; dacă ideea e șubredă sau nu are nici o noimă, balonul se poate sparge. A se vedea și *Out of the box* și *Straw man*.

➤ „Sylvester, omul nostru cu «baloanele», e ambițios și îndârjit; la ședință a lansat câteva idei, dar majoritatea celor privitoare la creșterea eficienței au fost respinse pe motiv că nu au sorți de izbândă.”