

קודמות ובהנחת מכפיל גבוה יחסית, הוא לדעתנו כ-3 מיליון דולר.

היתה הסכמה בשיחת בינינו שהובעה באופן ברור, גם מצידכם, שנדרשת השקעה מסיבית של כתיבת מחדש של המערכת כדי לאפשר לה להתחרות בשנים הבאות. הננו מעריכים כי יש להשקיע סך של כ-1.5 מיליון דולר (כ-20 שנות אדם) במשך של כשנתיים וחצי על מנת למנוע ירידה דרסטית במכירות ולחבטיה גידול נאות.

הננו להדגיש כי ההשקעה בחיכנות מערכת חדשה דרושה בנוסף להשקעה הנדרשת בפיתוחים מקומיים, לצורך כניסה לשווקים חדשים כגון הולנד (כ-\$50,000), ארה"ב (כ-\$350,000), אנגליה (לא ידוע, למחות \$100,000).

לאור רמת הסיכון בקנייה זו, הנובעת מהערכת מחיר הפיתוח והמוחנית בהצלחה לשמור על השוק עד למועד גמר הפיתוח, הננו מציעים עבור מוניטין החברה סך של \$1,000,000.

חנאי התשלום ייקבעו במו"מ.

עומדים לרשותכם.

This is page 2 of the fax send by Azriel directly to the president (not very elegant). Page 1 is nearly unreadable as it faded. We can see the date Nov. 25th 1993 and the amount of the offer at the bottom.

רנ,

ל מיר
כללי