

Урок 25: Die Industrie- und Handelskammern

На подъезде к городу автобус сильно тряхнуло. Экскурсоводу Елене стало неловко перед пассажирами. Сегодня она сопровождает не просто туристов, а участников совещания немецких и российских предпринимателей (deutsch-russische Unternehmertagung). На сиденье у окна проснулся и засуетился пожилой немец. Его соседка - будто только этого и ждала - начала сурово перечислять, сколько стаканов "Крымского шампанского" он выпил в аэропорту "Пулково".

Рассуждения о том, что в бизнесе с Востоком (im Ostgeschäft) без алкоголя невозможно ничего добиться, она равнодушно пропустила мимо ушей, но запретила называть себя "Fräulein" и представилась: "Доктор Штайгнер из Потсдама. Из фирмы ЭКОЛОГИК." В такой ситуации покровительственный тон неуместен даже для представителя известного концерна "VOLTAG", решил Герман Шук и начал рыться в карманах в поисках своей визитной карточки:



Jelena: Verehrte Gäste, mein Name ist Jelena, ich bin Ihre Reiseleiterin und begrüße Sie auf unserer Busfahrt zur deutsch-russischen Unternehmertagung in Nowgorod. Wie Sie rechts und links dieser Verbindungsstraße von Petersburg nach Moskau erkennen, wechselt nun die Art der, hoppla äh, Entschuldigung, Bebauung... Tja, leider gibt es nach dem strengen Winter immer noch große Schlaglöcher, aber sehen Sie, dort hinten an der Fahrbahndecke wird schon gearbeitet ...

Hermann Schuck: ... was? Ich, äh, ich muß wohl eingeschlafen sein.

Ute Steigner: Kein Wunder. Sie haben es sich ja auch richtig gegeben ...

Hermann Schuck: Was, äh, meinen Sie? Wieso 'gegeben' ... ?

Ute Steigner: Na ja, die fünf oder sechs Gläser Krimskoje zum Empfang auf dem Flughafen Pulkowo. Und vorher im Flugzeug wurde ja auch schon Alkohol serviert ...

Hermann Schuck: Also, mein Fräulein, ich bin jetzt für meinen Konzern seit über zwanzig Jahren im Ostgeschäft und ich sage Ihnen, ohne Alkohol läuft hier gar nichts ...

Ute Steigner: Das 'Fräulein' können Sie sich getrost schenken. Mein Name ist Steigner, Dr. Steigner, wenn Sie Wert darauf legen. Ich vertrete die Firma ECOLOGIK-Umweltsysteme aus Potsdam. Hier ist meine Karte, bitte.

Hermann Schuck: Aber so habe ich das doch nicht gemeint, äh, Frau Doktor, äh, Steigner. Angenehm. - Schuck, Hermann Schuck, ich leite die Moskauer Niederlassung der VOLTAG. Sie kennen unseren Konzern vermutlich. Wo hab' ich denn meine Karte ...

Госпожу Штайгнер интересуется, собирается ли концерн "VOLTAG" модернизировать в регионе Новгорода электростанции (die Kraftwerke modernisieren). Но сосед переводит разговор на предстоящее совещание предпринимателей (Unternehmertreffen), от которого он ничего хорошего не ожидает: душные помещения (stickige Räume), пространные доклады (langatmige Vorträge), и потом неизвестно, будет ли там присутствовать кто-нибудь из русских, ответственных за принятие решений в секторе энергоснабжения (ein russischer Entscheider aus der Stromwirtschaft). А поездка сюда, по словам господина Шука, не дешёвая (Die Tour ist nicht billig).

Доктор Ута Штайгнер возмущена. По её мнению, для международного концерна три с половиной тысячи марок командировочных расходов (Reisekosten) плюс трёхдневное отсутствие руководителя московского филиала - не проблема. Ведь это вклад в налаживание деловых контактов (Geschäftsanhängung), которые могут принести миллионные прибыли.

И вообще: немецкие Торговые палаты (die deutschen Handelskammern) организуют такие встречи предпринимателей (Unternehmertreffen) не для концернов, а для малых и средних

предприятий (für klein- und mittelständische Betriebe). Кпримеру, на завтра в плане записана (steht auf dem Plan) тема "Программы поддержки" (Förderprogramme). Докладчики из банков расскажут о разных моделях финансирования (Finanzierungsmodelle) малых и средних предприятий. "КАЭМУС" сокращённо называет их Ута Штайгнер.

Ute Steigner: *Mich zum Beispiel würde interessieren, ob Sie, also die VOLTAG, jetzt auch in der Region Nowgorod die Kraftwerke modernisieren will ...*

Hermann Schuck: *Äh, wie? Was? Nein, äh, ich rede von diesem Unternehmertreffen da jetzt. Äh. Also: Vermutlich sitzen wir dann wieder einmal in stickigen Räumen, hören uns langatmige Vorträge an und wer weiß, ob da überhaupt irgendein russischer Entscheider aus der Stromwirtschaft hinkommt, mit dem ich reden kann. Na, und ganz billig ist diese Tour ja nun auch nicht.*

Ute Steigner: *Ach Gott, ach Gott. Geht's denn der multinationalen VOLTAG so schlecht, daß sie die dreieinhalbtausend Mark Reisekosten plus dreitägiger Abwesenheit ihres Moskauer Filialleiters nicht in eine möglicherweise millionenschwere Geschäftsanbahnung investieren kann? Oder sind es Ihre üppigen Reisespesen, die eine solche Akquise unrentabel machen, Herr Schluck?!*

Hermann Schuck: *Schuck, wenn ich bitten darf!*

Ute Steigner: *Ich bitte um Verzeihung. Aber im Ernst, Herr Schuck: Eigentlich organisieren die deutschen Handelskammern solche Unternehmertreffen doch eher für klein- und mittelständische Betriebe. Also beispielsweise morgen steht hierdie Arbeitsgruppe 'Förderprogramme' auf dem Plan: da stellen die Referenten der Banken ausschließlich Finanzierungsmodelle für 'KaEmU's' vor. Für meine Firma, die aufgrund ihres vergleichsweise kleinen Personalbestands sonst kaum eine Chance..., Herr Schuhuck ... ?*

Ута Штайгнер права: на встрече предпринимателей в Новгороде она почерпнёт немало ценной информации для своей небольшой фирмы. Возможно, ей даже удастся наладить сотрудничество с российскими партнёрами.

Торговые и Промышленно-торговые палаты в Германии представляют собой региональные объединения предпринимателей. Их главные задачи - содействие развитию предпринимательской деятельности и защита интересов предпринимателей. Более ста лет тому назад, в 1894-ом году, в Брюсселе была основана первая немецкая Торговая палата за границей. В наши дни сеть зарубежных представительств германской экономики охватывает 70 стран. Финансирование представительств обеспечивается в основном за счёт предоставления платных услуг немецким и зарубежным фирмам.

Что это за услуги? - Организация встреч предпринимателей. Посредничество в установлении делового сотрудничества. Сбор и публикация информации об экономике соответствующей страны. Консультации предпринимателей и менеджеров. Организация конгрессов и симпозиумов. Участие в проведении выставок и ярмарок. Помощь в подготовке квалифицированных предпринимательских кадров на местах. Прибыль от продажи этих услуг, конечно, не покрывает полностью всех расходов немецких торговых представительств за рубежом. Дополнительные средства они, как общественно-полезные организации, получают из государственного бюджета.

Но главная опора зарубежных торговых представительств это 83 Промышленно-торговые палаты в самой Германии и объединяющий их "Германский конгресс промышленно-торговых палат" (der Deutsche Industrie- und Handelstag).

Взносы в эти организации обязаны платить все предприниматели - независимо от того, пользуются они их услугами или нет. Многие этим недовольны. Об этом говорит Герд Кальдрак, сотрудник боннского инженерно-конструкторского бюро "Гребнер". По его мнению, у немецкого среднего сословия нет денег (Der deutsche Mittelstand hat nicht das Geld) на финансирование дорогостоящих мероприятий (kostenintensive Veranstaltungen), не дающих конкретных результатов:

Kaldrack: *Der deutsche Mittelstand - und das ist das Dilemma derzeitig - hat im Grunde nicht das Geld, ich sage 'mal: das Monopoly-Geld oder das Spielgeld, um an solchen kostenintensiven Veranstaltungen mehrfach teilzunehmen, ohne daß konkret unter dem Strich etwas herauskommt.*

Между тем, встреча немецких и российских предпринимателей в Новгороде уже началась. Экскурсовод и переводчик Елена помогает участникам (Teilnehmer) сориентироваться. У стендов, представляющих фирмы (Stände mit den Firmenpräsentationen), можно взять пирожные (Kuchen), кофе и чай (Kaffee und Tee). Карточки с пожеланиями об установлении контактов (Karten mit den Kontaktwünschen) нужно сдавать руководству конференции (Konferenzleitung). Доклад об экологически приемлемых концепциях энергоснабжения (Vortrag über umweltverträgliche Energieversorgungs-Konzepte) состоится в зале номер 3.

Ута Штайгнер в отличной форме. А вот Герман Шук выглядит совсем разбитым: то ли не спал всю ночь, то ли дела идут неважно.

Jelena: *Sehr geehrte Teilnehmer und Teilnehmerinnen des deutsch-russischen Unternehmertreffens. Links von den Ständen mit den Firmenpräsentationen befindet sich die Kuchentheke. Kaffee und Tee stehen hier rechts von mir bereit. Während der Pause haben Sie Gelegenheit, Ihre Karten mit den Kontaktwünschen hier vorn am Stand der Konferenzleitung abzugeben. Um 11.30 Uhr beginnt in Saal 3 der Vortrag über umweltverträgliche Energieversorgungs-Konzepte und in Saal 4 die Diskussion über die Finanzierungsmodelle der Kreditanstalt für Wiederaufbau ...*

Hermann Schuck: *Na, Frau Doktor, schon die ersten Millionen in der Tasche ... ?*

Ute Steigner: *Ach, der Herr Schuck. Guten Morgen. Der Kaffee kommt Ihnen wohl gerade recht, oder ... ?*

Hermann Schuck: *Durchaus. Warum?*

Ute Steigner: *Nun, man konnte bei dem Vortrag vorhin den Eindruck gewinnen, die Nacht wäre für Sie, sagen wir, etwas zu kurz gewesen. Oder haben Sie sich mit geschlossenen Augen auf die Inhalte konzentriert ...*

Hermann Schuck: *Frau Doktor Steigner. Ich habe bis in den frühen Morgen mit den Vertretern der russischen Energoprom verhandelt. Das war durchaus kein Zuckerschlecken, kann ich Ihnen sagen. Eher der Biß in ein hartes Stück Brot, um im Bild zu bleiben.*

Оказывается, бессонную ночь Герман Шук провел за переговорами с представителями российского Энергопрома (mit den Vertretern der russischen Energoprom verhandelt). Ута Штайгнер к переговорам с возлияниями относится скептически. Но похоже, что оба наших героя - каждый по-своему - сумеют добиться своих целей.

Представительства германской экономики за границей работают в двух направлениях. С одной стороны, они способствуют развитию немецких предприятий за рубежом, с другой, - поддерживают иностранные фирмы в Германии. Такая политика основана на вере в преимущества свободной торговли и на элементарном знании того, что желающие продавать должны также покупать. Многие немецкие предприятия, продающие на мировом рынке свою продукцию, одновременно являются импортёрами полуфабрикатов.

Карин Рау, руководитель представительства германской экономики в Киеве, считает своим главным делом установление контактов, наведение мостов (Brücken zu schlagen, das ist mein Job). А деловые контакты, подчёркивает она, это, в первую очередь, контакты между людьми (zwischenmenschliche Kontakte):

Rau: *Natürlich ist es nicht immer einfach, diese Brücken zu finden. Und diese Brücken zu schlagen. Aber ich denke, das ist mein Job. Irgendwie diese Brücke zu finden zu dem anderen Ufer, zu den anderen Unternehmern oder zu dem anderen Unternehmer. Und ich glaube, die Brücke, die ist immer der menschliche Kontakt. Dieser zwischenmenschliche Kontakt, dieser Funke, der irgendwo überspringt.*

Немецким предпринимателям, желающим сотрудничать с украинскими, Карин Рау, юрист по образованию, настоятельно советует думать об обеспечении юридической стороны дела (juristische Sicherung), заключать честные договоры (ordentliche Verträge), не обходить законов данной страны (die Rechte dieses Landes nicht umgehen). Обойти их легко, предостерегает госпожа Рау, но бизнеса вы не сделаете (Sie werden kein Geschäft machen.)

Rau: Ich sage immer den deutschen Unternehmern: Bitte nach allen Seiten sichern. Und da ich ein Anwalt bin, sage ich: Bitte nehmen Sie bei all' dem die konkrete juristische Sicherung vor. Machen Sie einen ordentlichen Vertrag, umgehen Sie nicht die Rechte dieses Landes, diese sind sehr leicht zu umgehen, tun Sie dieses nicht. Dann werden Sie kein Geschäft machen. Schnelle Geschäfte sind kurze Geschäfte, machen Sie ein Geschäft von Dauer. Bleiben Sie rechtssicher.

В Новгороде на банкете, посвящённом успешному завершению совещания немецких и российских предпринимателей, очень довольный Герман Шук вновь встретил строгую деловую женщину Уту Штайгнер, но её было не узнать - в пёстром летнем платье (im bunten Sommerkleid) с бутылкой шампанского (eine Flasche Sekt):

Jelena: ... mit dem Auftritt der Tanzgruppe Kalinka ist nun der inoffizielle Teil unserer Abschlußveranstaltung eröffnet. Bitte vergessen Sie morgen früh nicht, ihre Pässe bei der Rezeption abzuholen. Dort bezahlen Sie bitte auch die Telephon- und Faxgebühren. Die Busse nach Petersburg starten pünktlich um neun Uhr. Frühstück gibt es ab sieben Uhr...

Ute Steigner: Hallo Herr Schuck! Na, wie stehen die Aktien? Hat sich's denn doch noch gelohnt, hierhergekommen zu sein?

Hermann Schuck: Sieh an, die Frau Doktor Steigner. Wer hätte das gedacht: im bunten Sommerkleid und sogar eine Flasche Sekt unter dem Arm - Aber, um Ihre Frage zu beantworten: Doch, doch, durchaus. Wir sind ein paar Schritte weitergekommen. Probleme machen mir allerdings die, nun ja, sagen wir beschützenden Nebenabreden, die möglicherweise auf unser Haus zukommen. Wie können Sie als mittelständisches Unternehmen solche, äh, Zusatzkosten eigentlich verkraften?

Ute Steigner: Nicht verzagen: Steigner fragen. Kommen Sie, Ihr Glas ist ja leer. Jetzt trinken wir erst einmal auf unsere geschäftliche Zukunft und nehmen einen Schluck, Herr Schuck. Prost!

Hermann Schuck: Auf Ihr Wohl, Frau Dr. Steigner ...
