

Marktplatz - Deutsche Sprache in der Wirtschaft

Sendemanuskript

Folge 25: Öffnen, Vermitteln und Verkaufen

Thema: Die Vertretungen der deutschen Wirtschaft im
Ausland

Manuskript: Thomas Kirschning

Redaktion: Wolfgang Pleines

Die Personen:

Ute Steigner (**US**) Geschäftsführerin ECOLOGIK, um die 30 Jahre
alt, schlagfertig, selbstbewußt

Hermann Schuck (**HS**) Niederlassungsleiter VOLTAG, älteres Semester,
Typ: kennt alles, weiß alles

Jelena Reiseleiterin

Sprecherin n.n.

Sprecher n.n.

im O-Ton:

Karin Rau Delegierte der deutschen Wirtschaft in der Ukraine

Jesco Ose Repräsentant der deutschen Wirtschaft in Russland

Gerd Kaldrack Consultant, Ingenieurbüro Grebner Mainz/Bonn

Jelena:

Verehrte Gäste, meine 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, Oh, hoppla äh ..., die Art Bebauung..Entschuldigung. Tja, leider gibt es nach dem strengen Winter immer noch große Schlaglöcher, aber sehen Sie, dort hinten an der Fahrbahndecke wird schon gearbeitet an der, äh, also von Petersburg nach Nowgorod brauchen wir insgesamt.....

Hermann Schuck:

Bitte, was? Sind wir schon...? Äh ..., wo..., ach, ich, äh, muss wohl eingeschlafen sein.

Ute Steigner:

Kein Wunder. Sie haben es sich ja auch richtig gegeben...

Hermann Schuck:

Was, äh, was meinen Sie? Wieso gegeben?

Ute Steigner:

Na, 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...

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...Moment...

Ute Steigner:

Nicht nötig, die Frankfurter Adresse Ihres Hauses ist mir durchaus bekannt. Im übrigen stehen Sie auch auf der Teilnehmerliste.

Hermann Steigner:

Ach so, ja. Natürlich. Wo ist eigentlich meine Mappe mit den ...ich hatte sie hier....

Jelena:

In Nowgorod werden Sie im Hotel Beresta-Palace wohnen. Das deutsch-russische Unternehmertreffen findet ebenfalls in diesem Hotel statt. Nach unserer Ankunft begeben Sie sich bitte zur Rezeption. Ihr Gepäck wird aus dem Bus direkt auf Ihr Zimmer gebracht.

Hermann Schuck:

Na, Frau Dr. Steigner, hoffentlich bekommen Sie keinen Schreck. Sie müssen nämlich wissen, in Rußland gibt's gute Hotels nur in Moskau und Petersburg. Ich habe da so meine Erfahrungen.

Ute Steigner:

Ach, Herr Schuck, nach dem Prospekt jedenfalls wird das Hotel Beresta-Palace westeuropäischen Ansprüchen völlig gerecht.

Hermann Steigner:

Ach, ich muß so viele Papiere studieren, und überhaupt: Dieser Aufwand mit der langen Anreise, ich bin extra von Moskau nach Petersburg, müssen Sie wissen. Und wozu das Ganze?

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 Steigner:

Schuck, wenn ich bitten darf! Schuck!

Ute Steigner:

Ich bitte um Verzeihung. - Aber im Ernst, Herr Schuck. Eigentlich organisieren die deutschen Handelskammern solche Unternehmer-Treffen doch eher für klein- und mittelständische Betriebe. Also, beispielsweise morgen steht hier die 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 Schuck... Herr Schuhuck...? Herr Schuck!

Sprecher:

Unternehmertreffen, Tage der deutschen Wirtschaft oder Kooperationsbörsen in den Reformstaaten Mittel- und Osteuropas: Das sind klassische Instrumente des Deutschen Industrie- und Handelstages sowie seiner Außenhandelskammern, Repräsentanzen und Delegationen in den jeweiligen Ländern.

Instrumente, mit denen vor allem solchen deutschen Betrieben der Zugang zu fremden Märkten und Partnern erleichtert werden soll, die sich sonst Aktivitäten im Ausland kaum leisten könnten.

Sprecherin:

Die erste deutsche Auslandshandelskammer wurde schon 1894 in Brüssel eingerichtet. 1902 folgte eine ähnliche Einrichtung in Bukarest, später in der Schweiz und den Niederlanden. Nach dem 1. Weltkrieg begann man systematisch mit der Gründung von Auslandshandelskammern: im italienischen Mailand, in Tokio, in Tientsin, Shanghai, Kanton und Tsingtau in China, in Havanna auf Kuba, Port-au-Prince auf Haiti sowie Mexiko und Budapest.

Sprecher:

Heute umfasst das Netz der Auslandsvertretungen der deutschen Wirtschaft siebzig Länder. In Staaten, deren gesetzliche und politische Rahmenbedingungen eine Kammergründung noch nicht zulassen oder deren marktwirtschaftliche Strukturen nur ungenügend ausgebaut sind, arbeiten zunächst lediglich „Delegierte“ oder „Repräsentanten der deutschen Wirtschaft“. In diesen Ländern existieren nämlich oftmals auch nicht genügend Unternehmen, die in der Lage sind, eine Auslandshandelskammer finanziell mitzutragen.

Sprecherin:

Denn das ist ein Grundprinzip: Die Auslandshandelskammern finanzieren sich zum größten Teil aus den Dienstleistungen, die sie an Unternehmen verkaufen.

Sprecher:

Dazu gehören neben der Organisation von Unternehmertreffen und der Vermittlung von Geschäftskontakten wie in unserem Fall:

Sprecherin:

das Sammeln, Auswerten und Veröffentlichen von Wirtschaftsinformationen über das jeweilige Land

Sprecher:

Beratung und Betreuung von Unternehmern und Managern

Sprecherin:

die Realisation von Kongressen und Symposien

Sprecher:

Verkaufs- und Werbeaktivitäten für Messegesellschaften, Wirtschaftsverbände oder einzelne deutsche Bundesländer

Sprecherin:

sowie nicht zuletzt das Angebot beruflicher Aus- und Weiterbildung vor Ort.

Sprecher:

Da die Auslandsvertretungen der deutschen Wirtschaft somit auch Leistungen erbringen, die im öffentlichen Interesse der Bundesrepublik Deutschland liegen, erhalten sie Zuwendungen aus dem Bundeshaushalt.

Sprecherin:

Das eigentliche Rückgrat der Auslandsvertretungen der deutschen Wirtschaft aber bildet das Netz der 83 Industrie- und Handelskammern in Deutschland und deren Dachorganisation, dem Deutschen Industrie- und Handelstag, kurz DIHT.

Sprecher:

Der DIHT ist die zentrale Verbindungsstelle in Deutschland. Er vermittelt beispielsweise zwischen den Auslandshandelskammern, den 'AHK's', auf der einen Seite und dem Auswärtigen Amt und dem Bundeswirtschaftsministerium auf der anderen. Eine eigene Abteilung des DIHT berät die Auslandsvertretungen der deutschen Wirtschaft unter anderem in personellen und finanziellen Fragen, unterstützt sie im Marketing, bei Messeorganisationen und beim Vertrieb ihrer Publikationen. Alle zwei Jahre findet die sogenannte „AHK-Weltkonferenz der Geschäftsführer der deutschen Auslands-Handelskammern“ statt, um künftige internationale Strategien zu formulieren. 1996 etwa lautete das Motto: „Globalisierung und Technologie - Zeitzeichen für das Management.“

Sprecherin:

Und damit der DIHT diese und zahlreiche andere Aufgaben erfüllen kann, herrscht in Deutschland das Prinzip der Zwangsmitgliedschaft für Unternehmen. Mit anderen Worten: jeder Betrieb ist verpflichtet, je nach Größe bestimmte Mitgliedsbeiträge an die Industrie- und Handelskammer seiner Region zu bezahlen. Und dies unabhängig davon, ob er die Leistungen der Kammer in Anspruch nimmt oder nicht. Die Höhe der Beiträge führt alle Jahre wieder zu einer öffentlichen Diskussion über die Sinnhaftigkeit einer Zwangsmitgliedschaft. Gerd Kaldrack vom Ingenieurbüro Grebner in Bonn:

Gerd 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.

Sprecherin:

Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen haben oftmals nicht genügend finanziellen Spielraum um etwaige Geschäfts-Anbahnungen im Ausland großzügig anzugehen. Und staatliche Unterstützungen, also öffentliche Fördermittel der Bundesländer, des Bundes oder der Europäischen Union für Geschäfte mit und Produktionen im Ausland oder gar für Unternehmensbeteiligungen gibt es zwar. Der Zugang zu ihnen wird aber durch langwierige Antrags- und Bewilligungsverfahren erschwert. Noch einmal Gerd Kaldrack:

Gerd Kaldrack:

Es ist sehr schwierig, weil die bürokratischen Verfahren sehr kompliziert sind, da heranzukommen, man muss schon eine eigene Unit haben, die das aufarbeitet und die Komplexität aufbricht, um dann über die Pre-Qualification und dann die Tender-Angebote bis dann hin zu einer Vergabe von, meinetwegen jetzt in diesem Falle von EU-Förder-Programmen und Fördermitteln heranzukommen.

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. *(teilweise im Hintergrund)*

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 Steigner:

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.

Ute Steigner:

Na ja. Allzu trocken ist die Materie ja wohl doch nicht geblieben. Als ich gestern abend an Ihrem Tisch vorbeikam haben, schien für die notwendige Flüssigkeit des Gesprächs jedenfalls gesorgt. Wie viele Flaschen Wodka haben Sie denn letztlich kleingekriegt?

Hermann Schuck:

Nur kein Neid, Frau Doktor. Ich habe jedenfalls nicht erkennen können, dass Sie sich besonderer Aufmerksamkeit der russischen Teilnehmer hier erfreuen konnten.

Ute Steigner:

Scharf beobachtet, Herr Schuck. In der Tat bin ich in erster Linie hier, um gemeinsam mit unserem russischen Partnerunternehmen, unserer deutschen Hausbank und einem Kreditinstitut aus Petersburg ein bereits recht weit ausverhandeltes Projekt nun auch in trockene Tücher zu bringen. Bislang fehlte uns noch eine Garantie der regionalen Verwaltung hier, um in die Förderung des europäischen TACIS-Programmes zu kommen. Aber das sieht jetzt gut aus. Sie wissen ja vermutlich, dass der Gouverneur des Oblastes morgen Nachmittag herkommt. Ich werde im Anschluß an diese Tagung nötigenfalls noch länger hierbleiben, um die Dinge wirklich unterschriftsreif zu kriegen.

Hermann Schuck:

Donnerwetter. Ausspreche Anerkennung. Um was für ein Projekt, beziehungsweise Volumen handelt es sich denn? Sollten Sie etwa in der Sache ...?

Ute Steigner:

Nun, lieber Herr Schuck, sollten sich die Dinge weiter so gut entwickeln wie bisher und wir einen potenten Partner wie Ihre VOLTAG suchen, dann weiß ich ja, wo ich Sie finden kann.

Hermann Schuck:

Naaa, man wird ja noch fragen dürfen...

Ute Steigner:

Aber klar, ich hätte es im umgekehrten Fall auch versucht. Aber Sie kennen doch das Sprichwort: Man soll das Fell des Bären nicht versaufen, bevor man ihn erlegt hat. Und ich meine damit nicht den russischen Bären.

Sprecher:

Die gezielte Vermittlung von Gesprächspartnern mit in der Folge möglicherweise vielversprechenden Geschäftsanbahnungen. Eine Aufgabe, die die Auslandsvertretungen der deutschen Wirtschaft als Zweibahnstraße definieren. Sie arbeiten bilateral. Sie wollen gleichermaßen Ansprechpartner für deutsche Unternehmen bei deren Standortsuche im Ausland sein als auch umgekehrt für ausländische Firmen in der Bundesrepublik.

Sprecherin:

Gleiches gilt für Im- und Exporte sowie für Investitionen in beide Richtungen. Zugrunde liegt der Glauben an die Vorteile eines freien Welthandels und die praktische Erfahrung, dass man auf dem Weltmarkt nur verkaufen kann, wenn man dort selbst einkauft. Auch in Deutschland müssen immer mehr Unternehmen Vorerzeugnisse importieren, um selbst wettbewerbsfähige Produkte exportieren zu können.

Sprecher:

Karin Rau leitet die Repräsentanz der deutschen Wirtschaft in Kiew, der Hauptstadt der Ukraine. Sie versteht sich als Mittlerin zwischen den Unternehmen hier und dort:

Karin Rau:

Natürlich ist es nicht immer einfach, diese Brücken zu finden. Und diese Brücken zu schlagen. Aber ich denke, das ist mein Job. Irgendwie die 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. Man unterhält sich über ein Projekt und natürlich muss es sich rechnen.

Es muss sich immer rechnen, weil es sonst verlorene Zeit ist für uns, für die Unternehmerschaft in Deutschland. Und diese vertrete ich nun einmal hier. Für mich gibt es ein bestimmtes Zauberwort neben „sich rechnen“: Menschlichkeit. Und den anderen auch verstehen wollen. Nicht nur immer belehren, sondern auch verstehen. Und das ist für mich sehr entscheidend.

Sprecher:

Also auch Verständnis herstellen für Erwartungen deutscher Unternehmer, die im Ausland als Partner für Geschäftsideen gesucht werden. Eine Idee allein, betont Karin Rau, reicht aber bei weitem nicht, um etwa einen ausländischen Investor für ein Engagement in der Ukraine zu interessieren:

Karin Rau:

Meine Empfehlung ist, dass man sich echt Gedanken über sein unternehmerisches Konzept macht. Keine Ideen für den Papierkorb, sondern ein Konzept, das durchdacht ist, und das sich irgendwo auch rechnet. Nicht 99 Ideen für den Papierkorb, sondern eine ganz konkrete Idee und eine Strategie. Und diese muss sich rechnen. Und das ist noch sehr sehr schwierig.

Sprecher:

Und was ist andererseits die wichtigste Empfehlung für deutsche Unternehmer, die den Schritt in die Ukraine wagen wollen?

Karin 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 konkret die 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.

Sprecher:

Soweit die Theorie. In der Praxis aber benötigt der deutsche Unternehmer in Osteuropa oftmals nicht nur Rechtssicherheit. Da besuchen zum Beispiel Herren in dunklen Anzügen die Filiale vor Ort, erkundigen sich nach dem persönlichen Wohlbefinden und preisen die Vorzüge der Marktwirtschaft. Dann allerdings deuten sie einigermaßen unmißverständlich an, dass die Geschäfte mit hohen Risiken behaftet seien. Sie, diese Herren, aber würden dafür sorgen, dass die Geschäfte am Ort geschützt bleiben. Gegen ein gewisses Entgelt, versteht sich. Dazu Jesco Oser ist Mitglied der Delegation der deutschen Wirtschaft in Moskau:

Jesco Oser:

Man sagt also, dass in der Regel ungefähr 80 Prozent aller ausländischen Firmen, ich möchte mich jetzt auf eine Nation beschränken, erpreßt werden. Es ist aber ganz und gar nicht so, dass von diesen 80 Prozent wiederum alle bezahlen, sondern nur ein Teil. Das Schutzgeld-Erpressen wird von den meisten Firmen sehr locker gesehen und zwar einfach in der Form, dass man es akzeptiert. Man akzeptiert es als Ausgabe für die eigene Sicherheit, die gewährleistet ist. Außerdem sind das Vorgänge, die wir nicht nur aus Russland kennen, die kennen wir aus vielen Ländern auf der Welt. Ich möchte hier ganz klipp und klar unterstreichen, es wird kaum eine deutsche Firma zu finden sein, die aus diesen Gründen nicht nach Russland gehen würde. Es wird von allen akzeptiert.

Sprecher:

Neben Schutzgeld-Zahlungen irritieren deutsche Unternehmer in anderen Ländern auch angeblich korrupte oder korrumpierende Verhältnisse in den jeweiligen Unternehmensverwaltungen oder Behörden. Karin Rau von der Delegation der deutschen Wirtschaft in Kiew relativiert:

Karin Rau:

Was ist Korruption? In dem Sinne, in dem Sie es verstehen, vielleicht versteht es der Ukrainer ganz ganz anders. Und wir unterstellen ihm Korruption, wo er meint, das ist ein ganz normales oder ein übliches Präsent oder Geschenk et cetera. Und zur Korruption gehören immer zwei: einen, der nimmt und einen, der anbietet und gibt. Und in der Regel ist der Anbietende und Gebende nicht der ukrainische Partner.

Jelena:

So, liebe Gäste, 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 Telefon- 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, hierher gekommen 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!

Ute Steigner:

Und jetzt lade ich Sie ein, mit an meinen Tisch da drüben zu kommen. Wir haben nämlich einen besonderen Grund zum Feiern: die Verträge sind bereits unter Dach und Fach. Noch in diesem Jahr werden wir zusammen mit unseren russischen Partnern mit der Errichtung eines Monitorsystems zur Überwachung der Luftqualität in diesem Oblast beginnen. Und die Anforderungen für die Förderung aus dem TACIS-Programm können wir voll erfüllen.

Hermann Schuck:

Na dann wirklich herzlichen Glückwunsch, Frau Doktor, soweit sind wir mit unserem Kraftwerksprojekt noch lange nicht. Aber 'mal noch eben so ganz unter uns: Wie haben Sie das alles hingekriegt, mit den behördlichen Genehmigungen, diesen bürokratischen Kram, die Stempel usw. Das muss Sie doch Unsummen an, äh, sagen wir nützlichen Nebenabgaben, gekostet haben?

Ute Steigner:

Ach was. Damit haben wir erst gar nicht angefangen. Wissen Sie, bei uns ist die regionale Verwaltung Teilhaber des Projekts, also von Anfang an mit von der Partie. Und der neue Gouverneur Michail Daschitschew hat die Bekämpfung der Korruption ganz oben auf seine Prioritätenliste gesetzt. Da haben Beamte, die die Hand aufhalten, keine Chance. Und wenn dann 'mal Leute mit finsternen Mienen in unserem örtlichen Büro auftauchen, sollen wir sie direkt an das Vorzimmer des Gouverneurs verweisen, hat er gesagt. Kommen Sie, Gospodin Michail und seine Frau Swetlana sitzen auch an unserem Tisch. Ich stelle Sie ihm gern vor und vielleicht fordern Sie dann erstmal seine Frau zum Tanzen auf.