

Marktplatz

Немецкий язык для деловых людей

Урок 5: Kalkulation und Preisgestaltung

Руководитель фирмы "Кар-текс" Эдгар Бушман доволен: из Англии получено подтверждение на крупный заказ. Если сроки поставки будут соблюдены, (Lieferzeiten einhalten) и клиента удовлетворит качество (Qualität), то будет и следующий заказ (Folgeauftrag).



Вечером в любимой пивной с кегельбаном Эдгар Бушман продолжает думать о заказе и играет плохо - "как слепой" (wie ein Blinder), - смеётся над ним приятель:

Buschmann: Stimmt, Karl, ich bin nicht in Top-Form, bin mit den Gedanken ganz woanders...

Widner: Was ist denn los? Gibt's Probleme mit dem neuen Auftrag?

Buschmann: Neenee. Ganz im Gegenteil. Die Engländer haben heute nachmittag angerufen, daß wir den Auftrag bekommen. Und wenn wir die Lieferzeit und die Qualität einhalten, hängt sofort ein Folgeauftrag dran.

Фирма "Кар-текс" производит ремни безопасности для автомобилей. В отличном качестве своих изделий Эдгар Бушман не сомневается. Но вот сроки поставки ему хотелось бы сократить. Прибыль (Ertrag) увеличилась бы на шестизначную сумму (in sechsstelliger Höhe).

От производственных вопросов друзья переходят к обсуждению будущей премиальной туристической поездки для лучших работников фирмы (CarTex-Reise). Такие поездки в дополнение к высокой зарплате улучшают рабочую атмосферу на предприятии. Люди чувствуют, что их ценят.

К тому же, руководитель фирмы Эдгар Бушман всегда выбирает необычные маршруты. В прошлый раз, например, побывали на алмазном прииске (Diamant-Mine). Что выбрать на этот раз? Россию? Украину? Эдгар Бушман едет завтра по делам в Берлин, и там он попутно зайдёт в туристическую фирму (Reisebüro). Посоветоваться:

Buschmann: ... wenn wir das alles in zwei Monaten umsetzen können, läßt sich ein gesteigerter Ertrag in sechsstelliger Höhe herausholen. - Jetzt aber mal was ganz anderes, Karl. Nächsten Sommer ist ja wieder eine CarTex-Reise fällig. Das letzte Mal waren wir ja bei dieser Diamanten-Mine. Wo wir damals rumgebuddelt haben. Wir sollten jetzt 'mal in eine ganz andere Richtung denken - warum nicht nach Russland zum Beispiel...

Widner: Russland? Oh nee, da gibt's doch im Sommer immer nur Mücken...

Buschmann: Nicht Russland, ich meine - auf die Krim. Das ist, glaub' ich...

Widner: Das ist jetzt die Ukraine. Naja, klingt spannend - Ukraine. Aber hast Du 'ne Ahnung, wie es da ist, was man da machen kann?

Buschmann: Nein, noch nicht. Aber ich weiß von einem Reisebüro in Berlin, die sich top auskennen. Und da ich morgen sowieso nach Berlin muß, na da hab ich gedacht, schau ich doch mal rein...

Да, кегельбан явно не лучшее место для спокойного обсуждения производственных проблем. В берлинском филиале туристической фирмы "Тройка" Эдгара Бушмана уже ждали, так как о своём приходе он предупредил заранее. Сабине Фольштедт предложила клиенту чашку грузинского чая (grusinischer Tee). Возможно, она намеренно не перевела это слово на немецкий "georgisch", чтобы заинтриговать клиента экзотикой. Что ж, для туристической фирмы "Тройка" это вполне уместно, так как здесь предлагают пока ещё не привычные для западных европейцев поездки в бывший Советский Союз (in die einstige Sowjetunion).

После предварительного телефонного разговора с господином Бушманом Сабине Фольштедт решила, что речь идёт о групповой экскурсионной поездке для работников предприятия (Betriebsausflug).

Buschmann: Guten Tag, mein Name ist Buschmann. Sie sind Frau Vollstädt?

Vollstädt: Richtig, Herr Buschmann. Sabine Vollstädt. Bitte kommen Sie, setzen Sie sich. Möchten Sie eine Tasse Tee? Wir haben heute grusinischen Tee frisch bekommen. Köstlich.

Buschmann: Tja, grusinischen Tee kenn' ich nicht. Aber ... warum nicht, ja bitte.

Vollstädt: Was können wir denn für Sie tun? Sie erwähnten am Telefon etwas von einem Betriebsausflug?

Buschmann: Naja, Betriebsausflug nicht gerade. Ich hatte von einem Bekannten gehört, daß Sie nahezu jede Reise in die einstige glorreiche Sowjetunion organisieren können...

Vollstädt: Ja, außer den bekannten Städten haben wir Kaukasus, Sibirien, Pamir, die Krim, den Ural, aber auch Almaty, Kamtschatka und Tjientschan im Programm. Wir verkaufen Erlebnisreisen, Herr Buschmann.

"Erlebnisreisen" - "приключенческие туры" в Сибирь, на Камчатку, на Памир - вот что предлагает туристическая фирма "Тройка". Руководителя фирмы "КарТекс" это вполне устраивает, но - как менеджер - он называет предстоящую поездку другим словом - Incentive-Tour (стимулирующая, поощрительная поездка). Такая поездка за счёт фирмы (auf Kosten der Firma) вознаграждает людей за их труд (für den Einsatz belohnen) и служит для них стимулом на будущее (für ihren künftigen Einsatz):

Buschmann: Erlebnisreisen - ja so etwas in der Art wollen wir. Unsere Firma CarTex ist Zulieferer für die Automobilindustrie. Alle zwei Jahre laden wir unsere besten und wichtigsten Leute ein zu einer etwa zweiwöchigen Incentive-Tour.

Vollstädt: Incentive-Tour... ist was, wenn ich fragen darf?

Buschmann: Also, wir verstehen darunter eine Reise auf Kosten der Firma, mit der die Leute für ihren bisherigen Einsatz belohnt und für ihren künftigen Einsatz neuen Anreiz, neuen Ansporn gewinnen und erfahren sollen...

Цель поездки - Крым. Осталось уточнить - когда (wann) она состоится и сколько человек (wieviel Leute) примут в ней участие. Для большой группы можно рассчитывать на хорошие цены (gute Preise bekommen). Точное число участников поездки (die genaue Anzahl der Reisenden) необходимо сообщить за 6 недель до отправления - из-за визы (Visum):

Vollstädt: Ja, die Ukraine gehört zu den Destinationen, die wir gut bedienen können. Ebenfalls die Krim. Und wenn Sie etwas besonderes erleben wollen, habe ich auch schon eine Idee. Aber der Reihe nach: Wann soll es losgehen, und wieviel Leute werden Sie sein?

Buschmann: Also, uns würde die zweite Hälfte Juli am besten passen. Tja, und wir werden 20 bis 25 Leute sein. Genau kann ich das jetzt noch nicht sagen.

Vollstädt: Das ist eine gute Gruppengröße. Da bekommen wir gute Preise. Manchmal haben wir Gruppen von acht bis 10 Leuten - Da wird's dann schwieriger. Juli ist auch gut. Wann werden Sie endgültig wissen, wieviel Personen es sein werden?

Buschmann: In etwa vier Wochen. Wir sollten jetzt von 24 Leuten ausgehen.

Vollstädt: Gut, der Juli ist ja noch weit. Die genaue Anzahl der Reisenden müssen wir etwa sechs Wochen vor Reisebeginn exakt wissen. Denn für die Ukraine brauchen Sie alle ein Visum.

Эдгара Бушмана это немного настораживает. Неужели с визами будут трудности (Schwierigkeiten)? - Но сотрудница туристической фирмы успокаивает его: предпосылка (Voraussetzung) для получения визы - забронированный номер в гостинице (bestätigte Hotel-Buchung), остальное - как обычно. Кроме того, все заботы по оформлению берёт на себя фирма. От участников поездки требуется только заграничный паспорт (Reisepaß).

Buschmann: Gibt es da Schwierigkeiten?"

Vollstädt: Nein, üblicherweise nicht. Aber eine Voraussetzung ist, daß wir für jeden Reisenden eine auf seinen Namen bestätigte Hotelbuchung haben. Alles andere sind normale Visa-Bestimmungen. Schauen Sie, das hier ist ein Visa-Formular für die Ukraine.

Buschmann: Ahja, danke ... und wie lange dauert das nun mit dem Visum?

Vollstädt: Wenn wir die vom Hotel bestätigte Buchung haben, brauchen wir von jedem Ihrer Gruppe einen gültigen Reisepaß, keinen Personalausweis, sondern den Reisepaß, der für mindestens noch sechs Monate gültig sein muß. Wir füllen dann die Anträge aus, bringen sie mit den Pässen zum ukrainischen Konsulat, und innerhalb von zwei Wochen haben wir dann die gültigen Visa. Sie brauchen sich um nichts zu kümmern. Das gehört bei uns zum Service.

Теперь нужно по-порядку обсудить все детали поездки. Лучше всего, конечно, полететь через Киев самолётом. Тем более, что это не проблема: туристическая фирма "Тройка" имеет лицензию международного объединения воздушного транспорта (IATA-Lizenz) и может забронировать билеты на любую авиалинию (alle Fluglinien buchen). Госпожа Фольштедт рекомендует украинскую авиакомпанию: она надёжная (zuverlässig) и у нее лучшие цены (die besten Preise).

Vollstädt: Ja, Sie sagten: Krim. Dann reisen Sie natürlich am besten über Kiew...

Buschmann: Wie sind denn die Flugverbindungen?

Vollstädt: Wissen Sie, wir sind ein Reisebüro mit einer IATA-Lizenz. Wir können alle Fluglinien buchen. Wir haben für Kiew gute Erfahrungen mit der nationalen Fluggesellschaft der Ukraine, der Ukrainian International, die sind sehr zuverlässig. Und der Flughafen von Kiew-Borispol hat einen guten technischen Standard und einen effektiven Boden-Service und mit der "Ukrainian" kriegen wir die besten Preise.

Эдгар Бушман вникает в каждую подробность. Платить лишнее он не собирается. А речь как раз идёт о ценах. О стоимости отдельных билетов (Einzelpreis) - разумеется, туда и обратно (hin und zurück). И о более дешёвых групповых тарифах (Gruppentarif)

Buschmann: Wie teuer sind die Flüge?

Vollstädt: Einen Moment... Also, da kann ich Ihnen anbieten für 680 Mark hin und zurück, wenn ein Wochenende dazwischen liegt, aber das wäre ja bei Ihnen der Fall...

Buschmann: 680 Mark - das ist der Einzelpreis...?

Vollstädt: Richtig...

Buschmann: Wie sieht es denn aus mit dem Gruppentarif?

Vollstädt: Einen Moment, den haben wir gleich... So! Ja, den kann ich Ihnen für 610 Mark anbieten.

Buschmann: Ja, gut. Ist das der Preis für jetzt oder schon für Juli?

Vollstädt: Diesen Preis kann ich Ihnen jetzt schon verbindlich zusagen. Das kann ich sofort reservieren für 24 Plätze...

Компьютер Сабины Фольштедт подключен к сети, которая позволяет мгновенно связаться с системой бронирования авиакомпании "Юкрейньен интернэшнл". Так что с билетами проблем не будет. Но есть ли в Киеве гостиницы, отвечающие западным стандартам (Hotel mit westlichem Standard)? 200 марок в сутки за номер в трёхзвёздочном отеле (3-Sterne-Hotel) - это, по мнению господина Бушмана, дорого (ein stolzer Preis).

Можно попытаться получить скидку в рамках группового тарифа или действовать через партнёра (Vertragspartner) - киевское туристическое агентство. Во всяком случае, необходимо сделать всё возможное, чтобы добиться для своего клиента самых выгодных цен (den besten Preis bekommen):

Vollstädt: So, die Flüge sind möglich. Das halten wir mal fest.

Buschmann: Gut, welches Hotel können Sie in Kiew empfehlen?

Vollstädt: Ich nehme an, Sie wollen ein Hotel mit westlichem Standard. Wir haben da das Hotel Dnjepr. Das liegt zentral und ist in einer Kategorie - wie ein 3-Sterne-Hotel hier im Westen. Aber es

ist nicht ganz billig. Ja pro Person müssen Sie mit etwa 200 Mark für Übernachtung mit Frühstück rechnen.

Buschmann: Puh, das ist aber ein stolzer Preis. Bekommen Sie beim Dnjepr keinen Gruppen-Tarif?

Vollstädt: Doch, gewiß. Aber den kann ich Ihnen jetzt nicht sagen. Da müssen wir in Kiew anfragen, müssen möglichst schon die Anzahl der Übernachtungen nennen. - Wir haben in Kiew einen Vertragspartner - ein Reisebüro mit einer staatlichen Lizenz und einer Registrier-Nummer. Da werden wir zweigleisig fahren: Wir fragen beim Dnjepr und unser Partner-Reisebüro fragt auch. Dann sehen wir, wie wir den besten Preis bekommen.

Обеспечить группу переводчиком и автобусом для осмотра достопримечательностей (Besichtigungen) поможет киевский партнёр. Примерно через неделю после этой беседы Эдгар Бушман получит от туристической фирмы письменное предложение (Angebot) со всеми данными (mit allen Daten). И с указанием цен за каждую услугу (für alle Einzelleistungen). Если клиент примет предложение, то на его основе будет составлен договор (Vertrag), согласно которому, фирма "Тройка" предоставляет услуги, а клиент - фирма "КарТекс" - их оплачивает. И пока ничего не подписано, беседа господина Бушмана с госпожой Фольштед ни одну из сторон ни к чему не обязывает. - Если не считать одной мелочи - задатка (Anzahlung), а точнее - сбора за обработку заказа (Bearbeitungsgebühr).

Vollstädt: Gut, Herr Buschmann, in etwa einer Woche bekommen Sie von uns ein schriftliches Angebot. Das ist komplett mit allen Daten, allen Hotels, allen Transport-Möglichkeiten und allen Besichtigungen. Für alle Einzelleistungen haben Sie dann die jeweiligen Preise. Wir können das Ganze dann am Telefon besprechen. Sie sagen mir, wofür Sie sich entschieden haben. Wir erledigen dann alle Buchungen, und Sie bekommen dann den Vertrag.

Buschmann: Fein, aber ich komme auch gerne nochmals zu Ihnen. Ich bin ja doch jede Woche einmal in Berlin.

Vollstädt: Das können wir telefonisch verabreden, wie Sie wünschen. Hm, ich darf Sie nur bitten, daß Sie schon jetzt eine Anzahlung leisten...

Buschmann: Eine Anzahlung ... wofür?

Vollstädt: Naja, keine Anzahlung auf den späteren Vertragspreis, sondern eine Bearbeitungsgebühr für unsere Telefon- und Faxkosten. Es sind 50 Mark nur.

Buschmann: Ach so, kein Problem.