

Marktplatz

Немецкий язык для деловых людей

Урок 13: Auslandsniederlassung

Посетитель заранее не позвонил, о времени приёма (Termin) не договорился. Такое нарушение заведённого прорядка не вызвало особого расположения секретарши. Она решила к шефу его пока не пускать, тем более, что - как выяснилось - господин Хуначек просто безработный (arbeitslos):



Hunacek: Guten Tag, Frollein.

Sekretärin: Guten Tag. Was kann ich für Sie tun?

Hunacek: Ich würde gerne mit dem Herrn Vertriebsleiter Müller sprechen, bitteschön.

Sekretärin: Wie ist Ihr Name bitte?

Hunacek: Petr Hunacek, bitte.

Sekretärin: Haben Sie einen Termin?

Hunacek: Nein. Aber es ist sehr wichtig für mich, daß ich ihn jetzt sprechen kann. Ich möchte Herrn Müller eine Geschäftsidee machen. Wir kennen uns auch flüchtig.

Sekretärin: Ja, wissen Sie, das ist im Moment sehr schwierig, Herr Müller hat nur sehr wenig Zeit. Von welchem Unternehmen kommen sie denn bitte?

Hunacek: Ja... äh... Das ist es. Zur Zeit bin ich arbeitslos. Aber noch vor drei Jahren habe ich für tschechoslowakischen Staat gearbeitet. Ich habe den Export von Pinsel- und Bürsten-Kombinat geleitet. Und deswegen bin ich heute hier. Soviel ich weiß, produzieren sie Malerwerkzeuge hier. Und da wollte ich Herrn Müller einen Vorschlag...

Sekretärin: ... ich verstehe. Da müßte ich Sie aber bitten, vielleicht morgen noch einmal zu kommen. Herr Müller ist nämlich gerade in einer sehr wichtigen Besprechung. Und anschließend hat er...

Müller: Fräulein Braun, könnten sie mir eine Tasse Kaffee... Kennen wir uns nicht irgendwoher? Guten Tag. Moment mal... Sie sind doch Herr Hunacek vom tschechischen Pinsel- und Bürstenkombinat. Wir haben uns doch vor zwei Jahren auf der Messe in Köln kennengelernt.

Hunacek: Ganz genau.

Начальник отдела сбыта Мюллер действительно знаком с господином Хуначек, бывшим работником чешского комбината по производству кистей и щёток (vom tschechischen Pinsel- und Bürstenkombinat). Когда-то комбинат поставлял в Германию маленькие малярные валики (kleine Farbroller geliefert). Секретарша приготовила кофе, и начались расспросы.

Hunacek: Schön, dass Sie sich an mich erinnern.

Müller: Aber natürlich. Sie haben mir damals doch nach der Messe diese kleinen Farbroller geliefert. Kommen sie doch herein, Herr Hunacek ... Fräulein Braun, machen sie uns doch bitte einen Kaffee. Ach ja - und ich möchte nicht gestört werden. Wenn jemand kommt, sagen Sie, ich sei in einer wichtigen Besprechung.

Sekretärin: Ja selbstverständlich, natürlich.

Müller: Aber bitte setzen sie sich doch, Herr Hunacek.

Оказалось, что Хуначек уволился (hat gekündigt). Дела на комбинате идут плохо: менеджмент бестолковый (Das Management ist ziellos), считать там тоже не умеют (rechnen können die auch nicht). Окончательное банкротство предприятия - это лишь вопрос времени (Frage der Zeit):

Hunacek: Ja, das ist es ja gerade, warum ich zu ihnen komme. Ich habe gekündigt beim Pinsel- und Bürstenkombinat. Das geht es nicht mehr weiter. Das Management ist ziellos, und rechnen können die auch nicht. Kosten spielen für die überhaupt keine Rolle mehr. Das Werk ist hoch überschuldet. Es ist nur eine Frage von Zeit, dann geht der Laden den Bach runter. Da habe ich schon einmal

gekündigt, bevor es so weit ist.

Müller: *Oh sehr schade. Ich würde ihnen natürlich gern helfen. Aber ich glaube, ich kann ihnen keine ihrer Qualifikation entsprechende Stelle bieten.*

Hunacek: *Nein, nein, Herr Müller. Darum geht es mir gar nicht. Aber ich hätte da eine Idee, wie wir beide mit sehr geringem Kapitalaufwand zusammen etwas in Tschechien machen könnten. Ich würde das auch allein machen. Mir fehlt bloß das Geld.*

Мюллер не может предложить (bieten) бывшему партнёру рабочее место, соответствующее его квалификации (keine Ihrer Qualifikation entsprechende Stelle). Но Хуначеку этого и не нужно. Он мечтает вместе с немецким партнёром (wir beide zusammen) при небольших затратах капитала (mit geringem Kapitalaufwand) начать в Чехии самостоятельное дело.

Речь идёт всё о тех же малярных валиках, оклеенных войлоком (mit Filz beklebte Malerrollen). В Германии их изготовлять дорого (viel zu teuer) из-за высокой доли ручного труда (wegen der vielen Handarbeit) Одна только заработная плата - без вычетов (Bruttolohn) - здесь в шесть раз выше(sechsmal so hoch), чем в Чехии. А ещё страхование от безработицы (Arbeitslosenversicherung), медицинское страхование (Krankenversicherung), пенсионное страхование (Rentenversicherung), страхование на случай инвалидности (Pflegeversicherung). -- Хуначек всё это знает. Потому-то он и решился предложить немцам создать совместное предприятие в Чехии. От них потребуется всего лишь два миллиона марок стартового капитала (Startkapital):

Hunacek: *Nun ja, sie erinnern sich, wie wir damals ins Geschäft gekommen sind. Wir haben die kleinen, mit Filz beklebten Malerrollen für sie produziert. Sie sagten, solche Rollen könnten sie in Deutschland nicht produzieren. Das sei hier viel zu teuer wegen der vielen Handarbeit da drin. Und in Deutschland seien die Löhne dafür zu hoch. Deswegen haben sie die kleinen Rollen bei mir eingekauft.*

Müller: *Ja sicher. Sie wissen ja, wie hoch die Lohnkosten in Deutschland sind. Allein der Bruttolohn ist mindestens sechsmal so hoch wie in Tschechien. Dazu kommen die Lohnnebenkosten: Arbeitslosenversicherung, Krankenversicherung, Rentenversicherung und jetzt auch noch die Pflegeversicherung. Und noch mehr rationalisieren ist auch nicht mehr drin. Da läßt sich nichts mehr rausquetschen. Arbeitsintensive Produkte können wir eben nicht mehr herstellen. Deswegen würde ich Ihnen ja auch jederzeit solche kleinen Rollen abkaufen. Aber ich verstehe nicht ganz. Sie haben doch gekündigt beim Kombinat, oder?*

Hunacek: *Ja eben. Und jetzt möchte ich mich selbständig machen. Mit dem nötigen Startkapital von, sagen wir zwei Millionen Mark, wäre das einfach.*

Müller: *Ja, ich weiß nicht, also zwei Millionen Mark ist eine Menge Geld. - Aber Ihre Idee klingt interessant... Darüber müßte ich natürlich erst mit dem Geschäftsführer sprechen. Aber ich glaube, die Chancen stehen nicht ganz schlecht. Wir hatten nämlich ohnehin vor, uns nach einem Standbein im Osten umzusehen. - Herr Hunacek, verbleiben wir 'mal so: Ich rede mit meinem Chef und wenn ich Neuigkeiten habe, rufe ich Sie an.*

После окончания "холодной войны", за период с 89-го по 95-ый год, общий объём прямых инвестиций немецких фирм в Восточной Европе составил почти 13 миллиардов марок. Формы сотрудничества при этом бывают самые разные: покупка бывших государственных, а ныне приватизированных предприятий, создание дочерних фирм, или долевое участие. Предложение наладить трудоёмкое производство малярных роликов в Чехии пришлось по душе коммерческому директору немецкой фирмы. И вот, начальник отдела сбыта Мюллер в сопровождении чешского инициатора создания совместного предприятия уже едут на поезде в направлении Праги.

Müller: *So, sagen Sie Herr Hunacek, wohin genau fahren wir eigentlich? Wo liegen ihre Produktionsstätten?*

Hunacek: *Na ja, wir fahren nach Pelhrimov, das ist ungefähr hundert Kilometer im Süden von Prag. Da produziere ich jetzt schon im kleinen Umfang Mallerrollen. Ich habe da ein paar Räume gemietet*

und beschäftige zusätzlich 25 Leute in Heimarbeit. Ich zeige Ihnen alles ganz genau, damit Sie Ihrem Chef berichten können.

Хуначек на месте покажет немецкому партнёру поле их будущей совместной деятельности по производству малярных роликов. Пока арендовано несколько помещений (ein paar Räume gemietet) и ещё 25 человек занимаются надомной работой (Heimarbeit). Надо будет, конечно, построить новый производственный цех (neue Produktionshalle), обзавестись новыми машинами (neue Maschinen):

Müller: *Ja, wenn wir zusammen in größerem Umfang produzieren wollen, wird das so natürlich nicht mehr weitergehen: Mit ein paar Zimmern und Heimarbeitern.*

Hunacek: *Ja das stimmt. Da brauchen wir eine richtige Produktionshalle. Die kann ich eben allein nicht finanzieren. Ich hoffe da auf ihre Hilfe.*

Müller: *Tja, wenn das mal so einfach wäre. Denn mit einer neuen Produktionshalle ist es ja nicht getan. Da müßten auch neue Maschinen her.*

Hunacek: *Ja, wir müßten dann auch Leute an den neuen Maschinen ausbilden. Vielleicht ist es am besten, wenn wir Maschinenführer bei Ihnen in Deutschland schulen. Aber entschuldigen sie, ich will sie nicht drängen. Schauen sie sich erst einmal alles an in Pelhrimov. Dann können sie in aller Ruhe entscheiden.*

Да, партнёра лучше не торопить (nicht drängen). Вопрос о сотрудничестве следует решать в спокойной обстановке (in aller Ruhe entscheiden). Ведь немецким предприятиям не всегда выгодно размещать часть производства за границей.

Дитер Манковский, представитель германо-чешской торговой палаты в Праге, подчёркивает, что немецких предпринимателей всё реже привлекает возможность наладить в Чехии производство с низкими затратами (Fertigung zu billigen Kosten) для реэкспорта в Германию (für den Re-Export nach Deutschland). Растёт число тех, кто хочет производить в Чехии продукцию для тамошнего рынка (für den dortigen Markt). Конечно, страна с населением 10 миллионов - не очень большой рынок сбыта (Absatzmarkt). Но в некоторых сферах (Bereiche) это дело всё же стоящее (lohnt es sich). Нужно учесть (berücksichtigen), что экономика находится в фазе преобразований (in der Transformationsphase) и появляются отрасли, которых раньше не было (Zweige, die es früher nicht gab). Дизайн, к примеру, или упаковка (Verpackung):

Mankowski: *Die Motivation ist heute eigentlich nicht mehr so sehr die Fertigung von Teilen zu günstigen Kosten für den Re-Export nach Deutschland oder in die EU, um dann Endprodukte zu montieren. Sondern der wesentliche Punkt geht immer mehr dazu über, daß die Unternehmen sagen: Wir wollen in Tschechien fertigen für den dortigen Markt. Dann muß man natürlich wissen, daß hiesige Markt - also hier in Tschechien - verhältnismäßig klein ist. Nämlich bei 10 Millionen Leuten haben sie nur einen begrenzten Absatzmarkt, aber für einzelne Bereiche lohnt es hier eben trotzdem, insbesondere wenn man berücksichtigt, daß diese Wirtschaft in der Transformationsphase ist, und einfach viele industrielle Zweige hinzukommen, die es früher nicht so gab. Ich sag' mal nur als einprägsame Beispiele - Design oder meinetwegen auch Verpackung...*

Производство немецкие предприниматели предпочитают налаживать в странах, в экономике которых уже проведены серьёзные реформы. Страны с дефицитом реформ, например Россию, они рассматривают скорее как рынок сбыта. Ещё одна причина нежелания предпринимателей налаживать здесь производство - это низкая производительность труда. Отпугивает инвесторов также частые непредвиденные изменения в налоговом законодательстве.

Вуппертальская фирма "Шторхверке" уже более ста лет занимается производством малярного инструмента (Malerwerkzeug). Некоторое время она ввозила малярные валики из стран Азии, а после падения "железного занавеса" руководство фирмы вспомнило о своих давних связях с одним из чешских поставщиков (Lieferanten). То было государственное предприятие (ein

Staatsbetrieb). Столкнувшись с западными конкурентами (westliche Wettbewerber) оно попало в трудное положение (ist in Schwierigkeiten geraten). Некоторые его сотрудники открыли собственное дело (haben sich selbständig gemacht). Именно с ними фирма "Шторхверке" и решила наладить отношения (Beziehungen aufbauen). Михаэль Рогуш рассказывает:

Rogusch: *Wir hatten dort einen Lieferanten, der Farbröller produziert hat. Und das war ein Staatsbetrieb. Dieser Staatsbetrieb ist, wie das im Osten von Europa eben häufig war, in Schwierigkeiten geraten durch die Marktöffnung und durch den Fall der Mauer. Die mußten sich dann westlichen Wettbewerbern stellen. Und im Gefolge dieser Schwierigkeiten haben sich dort Mitarbeiter selbständig gemacht. Oder haben das Interesse auch bekundet, sich selbständig zu machen. Und aufgrund dieser Kontakte, die wir da schon hatten, haben wir angefangen, mit diesen abgespaltenen Firmenteilen, die sich dann selbständig gemacht haben, eigene Lieferantenbeziehungen aufzubauen.*

Согласно договору, доля чешского предпринимателя в общем капитале предприятия должна была составить 37 процентов. Но поскольку денег у партнёра не было, фирма "Шторхверке" предоставила ему соответствующий кредит.

Международное разделение труда (internationale Arbeitsteilung) - это не улица с односторонним движением, - утверждает сотрудник "Института германской промышленности" Йорг Байфус. Для принимающей страны (für das Nehmerland) выгода (Gewinn) заключается, во-первых, в создании рабочих мест (werden Arbeitsplätze geschaffen). Во-вторых, здесь приобретают знания по самой современной технологии (hochmodernes technologisches Know-How). Происходит ускорение технического прогресса (Beschleunigung des Fortschritts findet statt):

Beyfuss: *Internationale Arbeitsteilung ist nie Einbahnstraße, ist immer ein Geben und ein Nehmen. Für das Nehmerland liegt der Gewinn auf sehr vielen Ebenen. Zum einen: Es werden natürlich dort Arbeitsplätze geschaffen mit den Investitionen. Zum zweiten wird mit den Investitionen hochmodernes technologisches Know-How, Know-How über Organisations- und Produktionsverfahren, dorthin verlagert. Es findet dort also ein Lernprozeß statt. Es findet dort eine Beschleunigung des technischen Fortschritts statt.*
