

Marktplatz

Немецкий язык для деловых людей

Урок 18: Interkulturelle Herausforderungen - Weltmarkt Kölner Messe

В огромных экспозиционных залах международной ярмарки в Кёльне, как всегда, яблоку негде упасть. Пётр, предприниматель из Варшавы, приехал сюда впервые. Пока в качестве посетителя. Посмотреть, что и как. О собственном стенде, конечно, мечтать рано...



Piotr: *Hallo, Michail! Das gibt's nicht: dich hier zu treffen auf der Messe in Köln. Wie geht's dir, wie ist es bei euch in Mokau jetzt?*

Michail: *Piotr! Du hier, das ist ja eine Überraschung, wirklich. Mir geht's gut. Aber in Moskau, du weißt, das ist sehr viel durcheinander im Moment.*

Piotr: *Kann ich mir vorstellen, in Warschau ist es auch nicht so toll. Aber es wird immer besser. Ach, weißt du noch, in Masuren damals, wo wir uns kennengelernt haben? Schöner Urlaub, ich denke oft daran.*

Michail: *Ich auch. Aber, sag, wie lange bist du denn schon hier in Köln auf Messe?*

Piotr: *Gerade angekommen, vor zwei Stunden. Wie groß das hier ist, so viele Menschen!*

Michail: *Ja, das ist wahr.*

Петру повезло: два часа покрутился в толчее среди стендов и уже встретил знакомого. Москвича, с которым познакомился когда-то в отпуске. У Михаила здесь свой стенд, и он может дать давнему приятелю несколько дельных советов (ein paar Tips). Не здесь, конечно, а вечером в ресторане, без суеты (Hektik):

Michail: *Ich bin schon seit gestern hier. Ich habe nämlich meinen eigenen Stand. Komm mit, er ist hier, in dieser Halle. Ich war nur gerade etwas essen und bin wieder auf dem Weg zurück.*

Piotr: *Du stellst hier aus? Das würde ich ja auch gerne. Aber ich hab noch keine Ahnung, was das kostet, wie ich das machen soll. Deshalb bin ich erst mal als Besucher hierher gekommen, um mich umzusehen.*

Michail: *Hab' ich auch gemacht vor drei Jahren. Und jetzt stelle ich hier schon zum zweiten Mal aus. Paß auf, vielleicht kann ich dir ja geben ein paar Tips. Aber hier ist jetzt zu viel Hektik. Sollen wir uns heute abend treffen? Ich kenne ein gutes Restaurant. Gar nicht teuer.*

Piotr: *Ja, prima. Und es gibt auch sonst so viel zu erzählen. Aber jetzt bin ich erst mal gespannt, auf deinen Stand.*

Michail: *Warte, hier die Ecke 'rum, dann kann ich dir zeigen.*

Ярмарка - это выставочное мероприятие, где наряду с демонстрацией образцов товаров заключаются торговые сделки. Обычно в них участвуют фирмы-производители и оптовые торговые фирмы. В мире регулярно проводится около 150-ти ярмарок крупного международного масштаба, две трети из них - в Германии. Кроме того, здесь проходит множество межрегиональных и региональных ярмарок.

Большинство ярмарок организует Комитет по проведению выставок и ярмарок народного хозяйства Германии (Ausstellungs- und Messe Ausschuß der Deutschen Wirtschaft), сокращённо "AUMA". На ярмарке предприниматель всего за несколько дней может наладить контакты с большим числом потенциальных клиентов. Для этого стенд следует оформить таким образом, чтобы он притягивал к себе внимание, как бы приглашал проходящих задержаться (zum Verweilen einladen). Нужно подготовить информацию на иностранных языках (in fremder Sprache), соответственно и буклеты (entsprechend die Prospekte). Сотрудники, обслуживающие стенд (Standbetreuer), должны знать немецкий или английский язык (deutsche oder englische

Сprache). Такoвы практические советы oднoгo из руковoдителей комитeта AUMA Пeтeрa Нeвeнa будущим экспoзициoнeрaм.

Neven: Das setzt voraus, daß der Stand attraktiv ist, daß er zum Verweilen einlädt und daß auch die Produkte fremdsprachig ausgezeichnet sind, die Funktionsbeschreibungen in fremder Sprache vorliegen müssen und auch entsprechend die Prospekte. Daß die Standbetreuer zumindest der deutschen oder der englischen Sprache mächtig sein müssen. Das heißt, es reicht nicht aus, mit einem Produkt nach Deutschland zu kommen, und es auf einer Messe zu zeigen, sondern es ist eine intensive Vorbereitung erforderlich. Messen sind Ereignisse, die man nicht dem Zufall überlassen kann.

Между тем, москвич Михаил и варшавянин Пётр уже отдыхают в ресторане, вспоминают о старых временах (von alten Zeiten). Причин для грусти у них, конечно, нет: оба преуспевают в бизнесе (es geht gut mit dem Geschäft). Михаил уже успел установить на ярмарке множество контактов (viel Kontakte geknüpft), получил конкретные заказы (konkret Aufträge bekommen).

А Пётр пока в нерешительности: участие в ярмарке - это так дорого (so teuer). Нужно либо заранее приехать в Германию (vorher nach Deutschland kommen), чтобы всё организовать, либо часами договариваться по телефону (stundenlang telefonieren).

Kellner: Wünschen die Herren noch etwas zu trinken?

Piotr: Vielleicht später.

Michail: Im Moment nicht, danke.

Kellner: Sehr wohl, meine Herren.

Piotr: Das war wirklich lecker. Aber mein Bauch ist so voll.

Michail: Kein Wunder. Schweinshaxe ist ja nicht gerade eine leichte Kost.

Piotr: Tja, jetzt haben wir so viel von alten Zeiten erzählt. Und ich freue mich, daß es dir so gut geht mit deinem Geschäft.

Michail: Danke. Und gerade auch die Messe hier läuft sehr gut. Ich habe schon viel Kontakte geknüpft und auch konkret Aufträge bekommen. Dabei hat mir sehr geholfen, daß ich schon vorher Kunden eingeladen habe, meinen Stand auf der Messe zu besuchen.

Piotr: Ja, ja schön und gut. Aber das ist doch alles viel Arbeit und so teuer. Entweder vorher nach Deutschland zu kommen und alles zu planen, oder vielleicht geht es ja auch am Telefon. Aber dann muß ich stundenlang mit Deutschland telefonieren, um einen Platz zu mieten und alles.

Michail: Nein, nein, überhaupt nicht.

Пётр ошибается. Всё гораздо проще. У организаторов ярмарок есть представительства (Vertretungen) по всему свету (überall auf der Welt). Михаил, к примеру, всё устроил (alles erledigt) через московское бюро. Консультант (Berater) подсказал, какая ярмарка ему подойдёт (welche Messe für mich in Frage kommt), и всё организовал: документацию (Unterlagen), аренду места в павильоне (Platz in der Halle gemietet), аренду стенда (Stand), страховку (Versicherung), номер в отеле (Hotelzimmer):

Michail: Du kannst alles von Warschau aus machen. Das ist so: Jede große Messengesellschaft hat überall auf der Welt Vertretungen. In meinem Fall - also hier in Köln - hat die Messe ein Vertretungsbüro in Moskau. Und so konnte ich alles von zu Hause aus erledigen. Der Berater hat mir gesagt, welche Messe für mich in Frage kommt. Und dann hat er alles organisiert: Mir alle Unterlagen gegeben, die ich brauche, und ich habe bei ihm direkt den Platz in der Halle gemietet, den Messe-Stand gemietet, die Möbel für Stand gemietet, eine Versicherung abgeschlossen und Hotelzimmer buchen lassen.

Piotr: Nu, das hört sich ja ganz gut an. Und sogar den Stand gemietet? Das heißt, ich muß nicht alles aus Warschau hierherbringen?

Michail: Nein, kannst du, aber du mußt nicht. Es ist sogar besser erst einmal alles zu mieten. Weil dann weißt du, daß der Stand entspricht dem Standard. Das heißt, er hat die richtige Beleuchtung, einen guten Teppichboden, Stühle und einen Bereich für eine kleine Küche, die man vom Stand aus

nicht sieht. Und vor allem sind das dann Stände, die man mehrfach verwenden kann. Sie sehen gut aus, und sie sind besser für die Umwelt als Stände, die man nach der Messe zum Müll geben kann. Und da man hier legt großen Wert drauf. Alles muß umweltfreundlich sein.

Piotr: *Na, ist ja auch sinnvoll.*

Да, стенд лучше арендовать на месте. Во-первых, он будет соответствовать стандартам (dem Standard entsprechen). Во-вторых, здесь стенды многоразового пользования (die kann man mehrfach verwenden). Их не нужно после ярмарки отправлять на свалку (zum Müll geben). Это лучше для окружающей среды (für die Umwelt besser). Казалось бы - мелочь, но здесь вопросам экологии придают большое значение (hier legt man großen Wert drauf).

Михаил вспоминает в связи с этим, как он на ярмарке два года тому назад по неопытности не обзавёлся фарфоровой посудой (Geschirr aus Porzellan). Ведь клиентов нужно угощать (man muß den Kunden etwas anbieten). У него была посуда из пластмассы (aus Plastik) и прохладительные напитки в банках (kalte Getränke aus Dosen). Прямо никто ничего не сказал (es hat keiner direkt was gesagt), но больше Михаил такого промаха не допустит.

Ошибки делают многие. Сегодня на ярмарке Михаил видел, как один экспонент вместо красочного буклета предлагал листки, изготовленные на копировальном автомате (fotokopierte Blätter). Нет, такое хорошего впечатления не производит (Das macht keinen guten Eindruck):

Michail: *Ja, aber die nehmen das sehr genau hier. Bei meinem Messestand vor zwei Jahren zum Beispiel. Da hatte ich kein Geschirr aus Porzellan. Man muß den Kunden ja auch immer etwas anbieten. Ich hatte Kaffeetassen und Löffel aus Plastik und kalte Getränke aus Dosen. Es hat keiner direkt was gesagt, aber die Leute haben - wie sagt man - herablassend geguckt. Und ganz wichtig ist auch Piotr, gute Prospekte zu haben. Hab' ich doch heute gerade einen Kollegen gesehen, der statt Prospekt nur fotokopierte Blätter mit Beschreibungen von seinen Produkten hatte. Nein, nein, das macht keinen guten Eindruck.*

Piotr: *Man muß ja an so viele Dinge denken.*

Michail: *Ja, so ist das. Ich glaube, wir jetzt sollten doch noch etwas trinken. Herr Ober!*

Информацию о ярмарках в Германии иностранные предприниматели могут получить из многих источников. В Москве, например, есть представительство Кёльнского общества по организации ярмарок и выставок. Его сотрудник Андрей Катуржевский уверен, что в России ещё не сложилась культура участия в ярмарках (es gibt keine Messekultur). Людям приходится объяснять нормальные вещи (normale Dinge erklären): берите с собой пачку визитных карточек (Visitenkarten), изготовьте буклеты на иностранном языке. Многие не знают, что ради собственных интересов на ярмарке нужно вести журнал (ein Journal ausfüllen): сколько посетителей (wie viele Besucher) побывало у стенда, какого рода посетители (was für Besucher).

Es gibt eigentlich heute in Rußland keine Messekultur. Das ist etwas problematisch. Man muß immer für jede Aussteller erklären, daß Firma muß mitnehmen, mehrere Visitenkarten, Prospekten in englisch oder deutsch, man muß ein Journal ausfüllen, wie viele Besucher, was für die Besucher an den Stand waren und so. Diese normalen Dinge, die für jede andere westliche Firma ganz klar ist, muß man für die russischen Unternehmen erklären.

Важный вопрос для участников ярмарок - расценки. На больших ярмарках аренда квадратного метра площади в павильоне стоит не менее 200-от марок. Минимальный размер стенда - 10 квадратных метров. А ещё - расходы на рекламные материалы (Werbematerial). Сэкономить можно на гостинице, считает Андрей Катуржевский. В пригородах (im Vorort) они дешевле:

Katurjevskij: *Eigentlich, sozusagen, wir können rechnen: Zweitausend D-Mark Stand, eineinhalb*

Tausend pro Person, dann wenn zwei Personen ist fünftausend D-Mark, und dann Werbungsmaterial, also etwa sechstausend D-Mark. Aber das kann man noch reduzieren, z. B. eine Hotel im Vorort der Stadt mieten.

Не все фирмы готовы тратить такие средства на участие в ярмарках. Андрей Катуржевский в Москве столкнулся с фирмой-производителем паркета, которая не пожелала поехать на ярмарку "Интерцум". Нет, нам, мол, это не надо. У нас-весь паркет скупает испанская фирма.

Katurjevskij: *Wir haben mit mehreren Firmen gesprochen. Nehmen Sie teil an der Interzum, das ist eine richtige Weltmarkt für Ihre Produktion. Sie sagen nein, das interessiert uns überhaupt nicht. Unsere ganzes Parkett kauft eine spanische Firma, und ist es alles, o. k. Wir brauchen keine Teilnahme an der Messe. Ich verwundere mich immer.*

Такая позиция удивила бы любого западного предпринимателя. Ведь фирма должна расти, расширять производство, иначе не будет увеличения прибыли. Она не сможет инвестировать средства в новое оборудование, а старое - когда-нибудь да придёт в негодность. Если фирма производит товары хорошего качества, то участие в ярмарке для неё прекрасная возможность заполучить новых клиентов.