

□Глава 76.1: Поддержка независимости беженцев и их устремлений

□"Все верно, господин Суфьян. Если Вы хотите развивать этот магазин, я могу вам в этом помочь."

□Суфьян, похоже, с трудом понимал ситуацию. Неудивительно. Если он считал меня простым клиентом, то явно был неправ.

□"Вроде и весна прошла, а психов не убавилось. Быть беде..." Суфьян, должно быть, думает как-то так.

□Суфьян был слегка обескуражен, но потом взял себя в руки. Это тоже естественная реакция.

□"О чем Вы говорите? Вы что, издеваетесь?"

□"Ох, прошу извинить меня..... Я инвестор. Я занимаюсь инвестированием в перспективных предпринимателей и магазины и впоследствии получаю большую прибыль от своих вложений. Если я вложу деньги в Ваш магазин и Вы выйдете на биржу, я разбогатею."

□Я спокойно представился, но Суфьян не терял бдительности. Вернее, его еще больше насторожил тот факт, что этот болтливый молодой человек выдавал себя за инвестора.

□"Подождите минутку. Выйдем на биржу мы просто маленький магазинчик азиатских продуктов на углу улицы, верно?"

□"Я и говорю, давайте сделаем что-нибудь с этим. У меня есть деньги, Суфьян, а у Вас есть мудрость и авторитет, поскольку Вы здесь уже много лет, так что давайте сложим эти два фактора вместе, и мы сможем что-нибудь придумать".

□"Красиво врете, Вы мошенник, не так ли? Мой отец однажды чуть не потерял свой магазин. Меня эти узкие глаза не обманут."

□Эй, мои узкие глаза здесь уж точно ни при чем. И мне вообще-то обидно.

□"Вы все неправильно поняли, не так ли? Разве мошенники обычно не пытаются украсть ваши деньги? Я говорю, что предлагаю вам деньги."

□"Вот этого я и не понимаю. Я не понимаю, почему Вы готовы вливать деньги в такой крошечный магазинчик."

□"Это потому, что Вы хорошо образованный, логически мыслящий человек, пользующийся

доверием местных жителей, и тот, кто не пропадет, когда в его руки попадут деньги."

□Суфьян вдруг нахмурился. Его обеспокоило, что я провел что-то вроде анализа или профилирования?

□Даже без профилирования интеллект Суфьяна становится ясен из разговора с ним. Его способность в доступной форме информировать туристов о беженцах и местной ситуации, а также умение скрывать свои эмоции и переживания весьма впечатляют.

□И английский язык Суфьяна - это не грязный английский язык СМИ. Это хорошо выученный, чистый английский, который больше похож на язык интеллигенции.

Он не говорит "ты знаешь" и "вау" каждые две секунды и не оправдывается.

□В целом, интеллект в речи и выражении лица Суфьяна, а также отсутствие скованности в общении со мной позволили мне предположить, что он получил образование на высоком и солидном уровне. Возможно, если забросать его маркетинговыми или техническими терминами, он клюнет, как рыба из воды.

□"..... Почему Вы так думаете? Что у меня хорошее образование"

□"Вам, беженцам во втором поколении, приходится работать больше, чем кому-либо другому, чтобы выжить. Это видно по Вашему лицу. Вместе с уровнем интеллекта."

□"Хм..... что есть, то есть. В этой стране университет бесплатный. Я окончил Университет Генриха Гейне и некоторое время работал в автомобильной компании. Я занимался маркетингом в берлинском офисе. пока не умер мой отец.

□Я взялся за этот продуктовый магазин, потому что мне было неудобно оставлять маму здесь одну после смерти отца."

□Суфьян указал большим пальцем на восток. Должно быть, там университет.

□"Я подумал, что у Вас по крайней мере есть опыт работы в хорошей компании, но это больше, чем я ожидал. На самом деле, уровень обслуживания в этом магазинчике не соответствует уровню Ближнего Востока или Юго-Восточной Азии. Пожалуй, он даже выше, чем в США."

□"Как Вы пришли к такому выводу?"

□Глаза Суфьяна сузились, и он улыбнулся, возможно, потому что его похвалили за его магазин. И не зря, его аккуратность просто бесценна. Я взял с полки магазина бутылку соевого соуса, показал Суфьяну этикетку, усмехнулся и сказал.

□"Весь соевый соус в азиатских продуктовых магазинах, в которые я заходил, когда был в Штатах, был просрочен. Но весь соевый соус в этом магазине годен еще три месяца."

□"Ясно. Вот в чем дело."

□"Вот именно. Это то, чего не так-то просто добиться."

□Немногие владельцы продовольственных магазинов могут прочитать надпись "best before" на упаковке продуктов, импортируемых из Японии. Это верно как на Востоке, так и на Западе.

□Этот магазин отличается удивительной щепетильностью в этой области. Возможно, он завоевал доверие местных жителей, поддерживая такой высокий уровень обслуживания.

□После короткой беседы мы с Суфьяном уже неплохо ладили. Я слышал, что мусульмане строго относятся к возрастной иерархии, но мне интересно, является ли такое отношение ко мне, выглядящему как подросток - ни заискиваний, ни угроз, ни принижения, ни разговора свысока, просто подобающее отношение - тем, что он приобрел уже здесь.

□"Итак, что Вы думаете? Я про инвестиции."

□"Что ж, если Вы предлагаете превратить этот магазин в небольшой супермаркет, я готов попробовать. С другой стороны, я не хочу выделяться. Если такой темнокожий человек, как я, построит большой магазин на главной улице в центре города, на меня нападут эти "устрашающие немцы". Я не хочу наступить на хвост тигру."

□"Смогли бы Вы создать этот супермаркет, если бы у Вас было около.....5 миллионов евро?"

□Я увидел, что Суфьяна все же заинтересовали инвестиции, поэтому решил перейти к конкретике. С этого момента все становится серьезным. Впрочем, я не намерен ограничиваться этой суммой.

□Я всегда полагался на свою интуицию, когда требовалось проявить должную осмотрительность, и буду продолжать это делать. Втайне я горжусь тем, что ни одна компания еще не скрылась с моими инвестициями.

□О, была пара НПО, которые сбежали, но их выбрал не я..... верно?

□"Этого более чем достаточно. С такой суммой можно открыть два или даже три супермаркета. Неужели Вы дадите мне так много?"

□"Разумеется. Но при одном условии."

□"Само собой. Я слушаю."

□"Нанимайте беженцев в качестве сотрудников. Мне нужны люди с таким же образованием, как у Вас, со знанием языка и желательно не чересчур религиозные. Лучше иметь меньше поводов для ссор."

□"Со странами происхождения - то же самое. Ирак с Ираком, Сирия с Сирией. Постарайтесь максимально разграничить выходцев из разных стран. Это поможет облегчить общение и предотвратит формирование враждующих группировок в магазине. И да, избегайте стран, где начались меры по репатриации беженцев."

□"Также обращайтесь внимание на причину выезда из страны. Нанимайте людей, которые являются политическими преступниками и будут убиты, если вернуться в свои страны. Лучше нанимать тех, у которых нет выхода. Не стоит иметь дел с людьми, которые приехали в Германию, чтобы сделать себе имя. Они убегут с вашими деньгами."

□"Вы очень конкретныне думал, что Вы еще и филантроп. Ну, хорошо. Я открою набор сотрудников на этих условиях. Правда, я никогда раньше не управлял супермаркетом, поэтому не знаю, сколько людей мне нужно нанять."

□"Вы можете нанимать их постепенно, со временем увеличивая их количество, точно так же, как Вы закупаете товары для своего магазина. Не нанимайте слишком много сотрудников сразу. Используйте IoT и роботов-кассиров, чтобы все работало. В этой стране упорно работают над "Индустрией 4.0", не так ли?"

□"Это сарказм?..... Вы знаете, насколько велика разница между IoT в Японии и США и IoT в этой стране?"

□Индустрия 4.0, которую продвигает Германия, и киберфизические системы, которые продвигают США, - это две совершенно разные национальные политики в области IoT, но они обе нацелены на одно и то же.

□Индустрия 4.0 направлена на стимулирование производства путем использования ИТ-систем для заполнения пробелов, оставленных добросовестными заводскими рабочими, а киберфизические системы призваны связать эффективное использование сенсорных сетей и больших данных с интеллектуальной собственностью следующей эпохи. Какой из подходов более прибыльный и ориентированный на будущее, говорят, решится раньше, чем ожидалось.

□Ладно, я не настолько умен, чтобы быть таким циничным. Вы слишком сильно на это ведётесь, Суфьян. Хех.

□"О, я забыл еще об одной просьбе. Одна из компаний, в которую я сейчас инвестирую, - это сеть магазинов рамена, которая хочет выйти на мировой рынок. Они подают вкусный рамен, так что если Вы не против, пусть они откроют магазин в фуд-корте."

□"Рамен? Я слышал, что в наши дни супермаркеты используют фуд-корты для привлечения покупателей. Если Вы сможете познакомить меня с ними, для меня это будет отличная возможность."

□Позже я отправил Суфьяну необязывающее MOU (письмо о намерениях), и на следующий день после получения номера счета я перевел пять миллионов евро на счет магазина Суфьяна.

□Я продолжал делать небольшие инвестиции, не только в Дюссельдорфе, но и в Мюнхене, Берлине и Дортмунде, в молодых предпринимателей и владельцев магазинов с Ближнего Востока, которые вели скромный, но надежный бизнес, как у Суфьяна.

□"Необычная инвестиционная политика."

□"Ну, мы не такая большая компания, как Mibu, поэтому наш подход к инвестициям отличается."

□Господин Симидзу из Mibu Shoji, похоже, не понимал моих инвестиций, но это была не его вина. Он никак не мог понять инвестиций, которые направлены на сокращение численности населения, а не на получение прибыли. Прекратив все попытки найти логику в моих действиях, все свое время после этого он потратил на то, чтобы добиться расположения госпожи Такако. Это и понятно.

□Если подумать, если он хорошо поладит с госпожой Такако, то станет членом семьи владельцев Mibu Group. У человека с амбициями не было бы другого выбора, кроме как сделать шаг.

□Такако же, казалось, проводила большую часть своего свободного времени, встречаясь с друзьями из старшей школы, не обращая внимания на господина Симидзу.

□Поздно вечером на девятый день после приезда в Германию мне позвонила Аида. Она сказала, что Хаттори делал что-то подозрительное.

□"Пожалуйста, возвращайтесь домой скорее! Я сейчас совсем одна в офисе, помните?"

□В ответ на отчаянную мольбу Аиды я быстро организовал билет обратно в Японию.

□Должен сказать, я был рад тому, что все это началось, когда основная подготовка в Германии уже была закончена.

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2553173>