

Сюнь Цзе и Лю Идэ обедали в столетнем ресторане и внезапно раздался незнакомый голос. Сюнь Цзе повернул голову и увидел собеседника — высокий мужчина с каштановыми волосами и типичной немецкой внешностью.

Увидев, что Сюнь Цзе повернул голову и внимательно рассмотрел его лицо, мужчина улыбнулся и сказал:

— Вы действительно геймдизайнер Сюнь Цзе, я рад познакомиться с вами лично.

Человек говорил на китайском языке с акцентом, Сюнь Цзе все же смог разобрать, что тот говорит.

— Здравствуйте, кто вы?

— Меня зовут Фрикерс, я владелец "Rheinland Steel Company", — сказал мужчина и протянул Сюнь Цзе визитную карточку.

Встав и получив визитку, Сюнь Цзе убрал ее, посмотрев на Лю Идэ сбоку.

Лю Идэ тоже встал и сказал:

— Мистер Сюнь, это действительно владелец Rhein Steel Company, я только что проверил ее.

Название компании звучало так, будто она продавала сталь, но это было не так. Компания в основном занималась распространением игр.

По сути, все неместные игры, которые хотят попасть за границу в другие страны, должны найти такую компанию.

Rheinland Steel - это одна из трех крупнейших дистрибьюторских компаний Германии.

Стоит отметить, что Rheinland Steel способна не только распространять игры в Германии, но и имеет множество контактов и каналов, помогающих продавать игры в различные страны Европы.

Поэтому такого человека, как босс, можно было идентифицировать с помощью небольшого онлайн-исследования. Более того, ресторан был полон людей высокого класса, поэтому, даже спросив официанта, можно было быть уверенным в личности Фрикерса.

— Мистер Фрикерс, могу я узнать, для чего вы меня ищете? — спросил Сюнь Цзе.

Собеседник явно имел определенный статус в Германии и взял на себя инициативу подойти и поговорить с ним, сказать, что у него не было никакой цели, Сюнь Цзе не верил.

— Я пришел сюда поесть, не ожидал, что столкнусь с вами, геймдизайнер Сюнь, вы не против разделить столик? — с улыбкой спросил в ответ Фрикерс.

— Конечно, я не против.

До сих пор Фрикерс не проявлял никакой враждебности, и у Сюнь Цзе не было необходимости

обижать кого-то сразу после знакомства.

Кроме того, это была просто совместная трапеза, они ничего не теряли, максимум потратить немного больше денег, чтобы угостить Фрикерс обедом.

— Это здорово, я должен внести свою лепту в качестве хозяина, еда за мой счет. Фрикерс выглядел таким счастливым, что если бы Сюнь Цзе не знал, кто он такой, то подумал бы, что он его поклонник.

Столик оказался маловат для трех человек, поэтому официант предложил им найти новый столик и сесть за него, а Фрикерс заказал второе комплексное блюдо и бутылку вина.

В ресторане еду принесли быстрее, чем ожидалось, Сюнь Цзе и Фрикерс успели обменяться несколькими любезностями, когда подали еду, и во время еды болтали то об одном, то о другом, совсем не похоже, что они только что познакомились.

— Мистер Фрикерс, вы очень хорошо говорите на китайском! — с улыбкой похвалил Сюнь Цзе.

— Я жил в Китае во время учебы в университете, именно тогда я выучил язык. Это были мои самые беззаботные дни, я считаю, что именно Китай, древняя и великая страна, одарила меня удачей.

Фрикерс говорил с особой искренностью в тоне, достаточной для того, чтобы понять, что он испытывал особую привязанность к Китаю.

В отличие от других европейцев, которые более или менее проявляли пренебрежение и множество стереотипов о Китае.

— Геймдизайнер Сюнь, вы здесь ради выставки Gamescom? — спросил Фрикерс.

— Да, но как посетитель, — Сюнь Цзе ответил с улыбкой, это не было секретом с самого начала, не было необходимости скрывать это вообще.

— О! Если вам интересно, геймдизайнер Сюнь Цзе, не хотите пойти во со мной на завтрашний день СМИ? — спросил Фрикерс.

Хотя выставка Gamescom длилась пять дней, но первый день, 15-е число, был днем СМИ, и кроме игровых СМИ и людей из индустрии, обычные посетители не могли попасть внутрь.

Хотя Сюнь Цзе тоже был геймдизайнером, ему нужно было заранее подать заявку, чтобы попасть на выставку, так как в этот раз не было разработчиков из Китая.

Подавать заявку было не только хлопотно, но и трудно было попасть на ярмарку 15-го числа, поэтому Сюнь Цзе просто не стал подавать заявку и все равно отправился на ярмарку днем позже.

Фрикерсу, как известному дистрибьютору игр Германии, не только не нужно было подавать заявление, но и могу привести с собой кого-либо.

— Тогда я заранее благодарю вас, господин Фрикерс, — Сюнь Цзе поднял свой бокал и сделал глоток красного вина, выражая свою благодарность.

— Пустяки.

Поставив бокал, Сюнь Цзе вернулся к своему первоначальному вопросу:

— Господин Фрикерс, интересно, для чего вы меня ищете? Это ведь не просто для того, чтобы я завтра посетил выставку?

— Я действительно не могу скрыться от вас, дизайнер Сюнь Цзе! Геймдизайнер Сюнь, не хотите ли вы поработать со мной? Позвольте мне позаботиться о распространении ваших игр в Германии или даже в Европе.

Сюнь Цзе улыбнулся, он догадался, но это было не сложно, а после объединения личностей обеих сторон ответ был совершенно ясен.

— Нет никаких проблем в сотрудничестве с вашей компанией, но у меня есть несколько условий, будет ли господину Фрикерс интересно их услышать? — спросил Сюнь Цзе.

— Конечно, мне интересно, говорите, пожалуйста.

— Во-первых, ваша компания отвечает только за выпуск игры, но не имеет права вносить в нее изменения.

— Во-вторых, в плане перевода моя сторона будет все контролировать на протяжении всего времени, чтобы гарантировать, что перевод не содержит никаких ошибок и отклонений.

— В-третьих, хотя размер доли может быть оговорен, я надеюсь, что он не превысит 30%.

Выслушав три просьбы Сюнь Цзе, Лю Идэ застыл на месте. По его мнению, эти три просьбы были просто "неразумными".

Вывезти игру из страны не так-то просто. Прежде всего, конечно, встает вопрос перевода. Перевод сюжета игры и его точное донесение до игрока — это проверка мастерства переводчика. После этого в игру придется внести некоторые локализованные изменения, и появятся соответствующие стратегии продаж.

С первыми двумя требованиями все было в порядке, поскольку предыдущие игры Сюнь Цзе продавались иностранным дистрибьютором, с которым связался Линь Сонг, используя те самые условия сотрудничества, о которых говорил Сюнь Цзе.

Но это было связано с тем, что эта компания была гораздо менее значительной, чем Rheinland Steel, и не имела большой переговорной силы, но даже в этом случае их доля составляла 40%.

Перед лицом Rheinland Steel Сюнь Цзе даже снизил долю на 10%. Лю Идэ чувствовал, что Фрикерс был спокойным человеком, иначе он бы уже давно ушел..

"Талант Сюня в разработке игр действительно силен, но когда дело доходит до бизнеса..." — подумал Лю Идэ.

Когда Лю Идэ вздыхал про себя, Фрикерс все еще улыбался и сказал:

— Нет никаких проблем! Когда подпишем контракт?

<http://tl.rulate.ru/book/79545/2780918>