

den Bereichen, in denen sie ausgebildet wurden. Und fast alle richten sich an Kunden, die ebenfalls aus der ehemaligen Sowjetunion kommen. „Hier existiert eine klassische Nischenökonomie: Überall, wo Leute aus Russland wohnen, bieten russischsprachige Unternehmer alles an, was gebraucht wird“, erläutert Margarita Schmidt von dem AAU, Nürnberg.

Vom Einzelunternehmer zum Arbeitgeber

Russischsprachige Unternehmer, die Arbeitskräfte brauchen, suchen diese in ihrem Verwandten- und Bekanntenkreis. „Ich habe noch nie erlebt, dass russischsprachige Arbeitgeber Deutsche beschäftigen“, betont der Unternehmensberater Dimitrij Vaisband. Das bestätigt auch Tatiana Vorsmann vom Kölner RFZ: „Wer nicht als Einzelunternehmer tätig ist, der stellt Familienangehörige ein. Ich habe festgestellt, dass die meisten russischsprachigen Unternehmer auch gar nicht wissen, wie man in Deutschland Personal rekrutiert.“ Diese Vorgehensweise hält Alexander Kaul vom Verein INTEX für grundfalsch: „Verwandte und Bekannte arbeiten vielleicht für geringere

Ganz andere Erfahrungen hat das Nürnberger Projekt AAU gemacht. Rainer Aliochin: „Wenn russischsprachige Unternehmer die Voraussetzungen zum Ausbilden erfüllen, dann ist die Bereitschaft dazu auch sehr hoch.“ Dazu bedarf es ausreichender Berufserfahrung und bestimmten betriebliche Voraussetzungen. Der AAU unterstützt ausbildungswillige Betriebe, indem er mit ihnen im Verbund ausbildet. Das heißt, der AAU schließt den Ausbildungsvertrag mit dem Auszubildenden und stellt sicher, dass alle Kenntnisse und Inhalte der Ausbildung vermittelt werden – durch ergänzenden Unterricht und wenn nötig mit Hilfe eines Leitbetriebes. Langfristig sollen die Firmen dahin kommen, auch ohne Hilfe des Projektes ausbilden zu können. 15 russischsprachige Unternehmer sind derzeit im Verbund des AAU.



„Bei der Ansprache der Betriebe mit russischsprachigen Inhabern geht ohne persönlichen Kontakt auf Russisch nichts“, davon sind Rainer Aliochin und Margarita Schmidt vom AAU in Nürnberg überzeugt. (AAU)

Der Kontakt zur deutschen Wirtschaft

Seit Margarita Schmidt, die selbst aus der ehemaligen Sowjetunion kam, bei dem AAU tätig ist, gehören auch russischsprachige Unternehmer zur Zielgruppe des Projektes. „Die persönliche Ansprache auf Russisch ist absolut von Nöten“, betont Schmidt, „Brief- oder Mailingaktionen kann man vergessen – das wandert alles in den Papierkorb“. Auch ihre Telefonnummern gäben russischsprachige Unternehmer ungern weiter, denn das Misstrauen gegenüber deutschen Behörden sei noch groß. Aufklärung tut Not. Und das am besten ebenfalls in russischer Sprache. Tatiana Vorsmann ist überzeugt, dass Informationen auf Russisch über das deutsche Wirtschaftssystem, über Steuern oder über Rechtsfragen helfen können, das Informationsdefizit und damit auch das Misstrauen der russischsprachigen Unternehmer abzubauen.

Betreuung und Beratung für russischsprachige Unternehmer nehmen diese am ehesten von Landsleuten an, davon ist auch Alexander Kaul überzeugt. „Doch auch unsere Vereine und Verbände haben wenig Zulauf – Menschen aus Russland kennen Vereine nicht, sie wissen daher auch die Vorteile nicht zu schätzen.“ Kaul setzt daher auf einen ersten Kontakt in russischer Sprache – sei es persönlich oder durch einen Artikel in einer der russischsprachigen Zeitungen. Dann beginnt das Lernen: von Deutsch und in Deutsch. Ist der erste Kontakt einmal geglückt, dann sind russischsprachige Unternehmer durchaus für Ausbildung im eigenen Betrieb. Aliochin: „Es existiert die Meinung: Bildung ist etwas Gutes, da kann Ausbildung nichts Schlechtes sein.“ (elk)



Die Mitglieder des Unternehmergevereins „Neue Zeiten“, hier bei der Vereinsversammlung im Juni 2003, wagen sich noch nicht an eine Ausbildung im eigenen Betrieb. (Neue Zeiten)

Löhne wie andere Arbeitskräfte, aber das geht meist nicht lange gut – es tut dem Unternehmen nicht gut und der Beziehung auch nicht.“ Ebenso skeptisch ist Kaul gegenüber dem bloßen Anlernen von Mitarbeitern. „Die können vieles gar nicht – ich habe das selbst erfahren. In Russland arbeitete ich als Top-Manager, in Deutschland führte ich einen Getränke Laden – ich musste erst lernen, wie man das macht, und auch was das Unternehmertum in Deutschland ausmacht. Wenn wir hier eine Zukunft wollen, dann müssen wir uns integrieren und das bedeutet auch: hier zu lernen.“ Andere russische Unternehmergevereine wiederum vertreten andere Ansichten: Dr. Wladimir Iskin vom Verein „Neue Zeiten“ geht davon aus, dass die russischsprachigen Unternehmer noch nicht so weit sind, um an Ausbildung im eigenen Betrieb zu denken. Vielmehr bestehe Interesse derzeit an berufs begleitenden Weiterbildungen für die Unternehmer selbst. Und Dimitrij Vaisband sieht keine Vorteile für den auszubildenden Unternehmer.

Situation so: „Die Leute versuchen hier Fuß zu fassen, aber sie bekommen nach dem Deutschkurs in der Regel keine Weiterbildungsmaßnahmen mehr. Viele suchen daher eine einfache Arbeit und finden diese auch. Das erste Jahr sind sie zufrieden, dann kommt die Depression – sie wollten hier etwas erreichen, können es aber nicht. Sie sind die soziale Leiter heruntergerutscht. Dann versuchen viele, sich selbstständig zu machen.“

Existenzgründung statt Arbeitslosigkeit

Alexander Kaul schätzt, dass etwa 10.000 Unternehmer russischer Herkunft in Deutschland firmieren. Mit dem Verein INTEX will er das Unternehmertum der Menschen aus der ehemaligen Sowjetunion fördern. Auch Dimitrij Vaisband, Geschäftsführer des Deutsch-Russischen Unternehmerverbands in Dortmund, der seine Landsleute seit mehreren Jahren auch durch den Integrationsverein „Partner“ unterstützt, geht von der gleichen Anzahl an Unternehmen aus. „Daten und Statistiken dazu gibt es nicht, bei russischsprachigen Unternehmern noch weniger als bei anderen Ethnien. Ersten werden Firmeneinhaber nicht nach Nationalität erfasst, zweitens haben die meisten der russischen Inhaber einen deutschen Pass und drittens tragen sie auch noch solche Namen, wie Schmidt – sind also auch daran nicht zu erkennen“, berichtet Rainer Aliochin, Leiter des Ausbildungsringes Ausländischer Unternehmer e. V. (AAU) in Nürnberg. So kann er nur folgende Aussage machen: „Es gibt eine steigende Zahl an Existenzgründungen und auch eine steigende Nachfrage an Existenzgründungsberatungen.“ Unterstützung und Beratung bei der Existenzgründung bekommen die Deutschen aus der ehemaligen Sowjetunion von den Unternehmervereinen ihrer Gruppe, von deutschen Steuerberatern, die eigens dafür eine Steuerfachgehilfin russischer Herkunft eingestellt haben, und von staatlichen Förderstellen. Dazu gehört zum Beispiel das „Regionale Förderzentrum für ausländische Existenzgründer und Unternehmer“ (RFZ) in Köln. Tatiana Vorsmann berät die Grup-

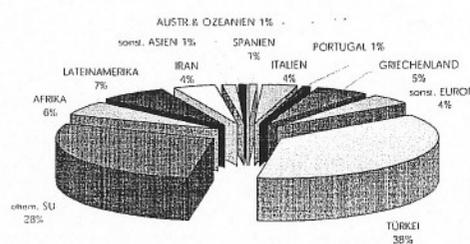
pe. „Unterstützung wird in allen Bereichen der Existenzgründung benötigt. Viele bekommen schon Ängste, wenn sie den Fragebogen vom Finanzamt bekommen – mehrere Seiten lang und klein bedruckt – oder die Anmeldung vom Gewerbeamt“, erläutert Vorsmann. „Auch die Unterscheidung zwischen Freiberuflern und Gewerbetreibenden mit den dazugehörigen Steuerlasten ist vielen Existenzgründern nicht klar – mit fatalen Folgen.“

Tatiana Vorsmann ist bei den russischen Unternehmern eine große Bandbreite in Bezug auf die Geschäftstätigkeiten aufgefallen. Genaue Daten gibt es auch hier nicht, aber Untersuchungen und Hochrechnungen diverser Unternehmervereine. Dr. Wladimir Iskin, Vorsitzender des russischen Vereins „Neue Zeiten“ in Heidelberg, hat folgende Geschäftstätigkeiten ermittelt:

- Handel mit russischen Produkten: russische Läden und Restaurants (circa 2.000)
- Tourismus: Ticketverkauf, Exkursionen (circa 600)
- Russischsprachige Zeitungen und Zeitschriften (circa 100)
- Zahlreiche MLM (Multi-Level-Marketing) Gruppen (beispielsweise Versicherungen oder Tür-zu-Tür Verkaufsprojekte)
- Rechtliche Beratungen (ohne eigene Rechtsanwaltskanzleien)
- Heiratsagenturen
- Übersetzungsbüros
- Schul- und alternative Medizin
- Individuelle Kleinunternehmen (Transportwesen, Kosmetiker- und Friseurdienste, Reparaturwerkstätten und ähnliche)

Dimitrij Vaisband kommt zu etwas anderen Ergebnissen, er geht von 2.000 Reisebüros aus, 1.500 Geschäften für russische Spezialitäten und insgesamt 2.000 anderen Dienstleistungsunternehmen. Es wird sich letztlich nicht exakt ermitteln lassen, in welchen Branchen die russischsprachigen Unternehmer firmieren, aber in zwei Punkten sind sich die Experten einig: Die meisten Unternehmer arbeiten nicht in

Verteilung der Existenzgründungsberatungen nach Herkunft (beim Regionalen Förderzentrum Köln im Jahr 2003)



Verteilung der Existenzgründungen im Jahr 2003 nach Herkunft (vom Regionalen Förderzentrum Köln betreute Unternehmer)

