SPI CONSULT

Russisches Unternehmertum in Berlin
- Bilanz und Perspektiven -

Irina Bernstein, Rainer Rodewald

Herausgeber:
SPI Consult GmbH
Hildegardstr. 28
10715 Berlin
Bereich Ausbildungsservice
ausbildung@spiconsult.de
http://www.spiconsult.de

Autoren:
Irina Bernstein
Rainer Rodewald

Layout:
Kerstin Dowidat

Juli 2005

Diese Expertise wurde im Rahmen des Projektes „Regio-Kompetenz-Ausbildung" erstellt und gefördert durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung

Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

regiokompetenz
ausbildung

Aus dem Inhalt

Einleitung 5

1. Deutschland als zweite Heimat 9
2. Unternehmertum und russische Kultur 14
3. Wege zum Unternehmertum 17
4. Erfolgreiche russische Unternehmen 25
5. Struktur der russischen Wirtschaft in Berlin 30
6. Notwendige Handlungsoptionen 37
7. Russisches Unternehmertum - eine Chance für die Berliner Politik und Verwaltung 40

Wichtige Adressen 43

Autoren 50

Einleitung

Seit über 15 Jahren reisen Zuwanderer aus den GUS-Staaten nach Deutschland ein. Derzeit geht man von etwa 3,5 Millionen Bürgern[1] russischer Herkunft in Deutschland aus.
Das ist eine relativ junge Migrationsgeschichte gegenüber anderen Nationalitäten, z.B. Italienern oder Türken, deren Migration nach Deutschland nunmehr bereits vor fast 50 Jahren begann.

Doch schon einmal gab es eine große Welle der Emigration von Russland nach Deutschland. Aristokraten und Offiziere, wohlhabende Bürgerliche und Künstler flohen nach der Oktober-Revolution von 1917 in den Westen. 1923 hielten sich allein in Berlin ungefähr 350.000 russische Flüchtlinge auf, im ganzen damaligen Deutschen Reich waren es weit über 600.000. Viele davon zogen weiter nach Frankreich, England oder in die USA. Wer in Deutschland blieb, verdiente nicht selten sein Einkommen als Taxifahrer, Portier, Sekretärin, Übersetzer oder als Kellner.

Offiziell verzeichnet das Statistische Bundesamt heute in Deutschland nur knapp 300.000 Bürger[2] aus den Staaten der ehemaligen Sowjetunion, davon ca. 116.000 aus der russischen Föderation.
Nähme man jedoch den kulturellen Hintergrund oder die Muttersprache als statistisches Kriterium, bildeten sie zusammen mit den sogenannten deutschen Spätaussiedlern mit knapp 3 Millionen die größte im Lande lebende Minderheit.

---

[1] Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im gesamten Text weitgehend auf die grammatikalisch weibliche Form bzw. die Kombination von männlicher und weiblicher Form bei der Verwendung von Substantiven verzichtet. Wir legen aber auf die Feststellung wert, dass beide Formen (männlich **und** weiblich) gleichberechtigt gemeint sind.

[2] Quelle: Statistisches Bundesamt Berlin

Den größten Anteil dieser Zuwanderergruppe bilden dabei die deutschen Spätaussiedler, Menschen deutscher Herkunft, die in den Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion lebten. Die Nachkommen der vor über 250 Jahren vom russischen Zarenhof in ländlichen Gegenden angesiedelten Deutschen kehren zurück in die Heimat ihrer Vorfahren. Allein in den 90er Jahren waren es über 2 Millionen Menschen.[3]

Wer aber sind diese Menschen, die ihre neue Heimat in Deutschland suchen, was bringen sie mit? Wie gestaltet sich das Leben der Zuwanderer in der zweiten Heimat? Wie ist das Verhältnis gegenüber der deutschen Bevölkerung? Die Antworten sind komplex, die Entwicklung ist dynamisch.

In der Öffentlichkeit wurden zumeist nur die Probleme einer fehlenden Integration der ausländischen Bürger wahrgenommen. Dabei stehen mangelnde Sprachkenntnisse, fehlende Schulabschlüsse und als Folge die hohe Arbeitslosigkeit von Migranten primär im Fokus der Wahrnehmung. Ungeachtet dieser - in der Tat bestehenden Probleme - hat sich in den letzten Jahren in Deutschland jedoch auch ein Entwicklungsprozess vollzogen, der erst jetzt wahrgenommen wird. Mit dem Aufkommen einer „ethnischen Ökonomie" in Deutschland entwickelte sich eine Wirtschaft, die sowohl hinsichtlich ihrer Wirtschaftskraft, als auch in Hinblick auf ihre Beschäftigungs- und Ausbildungspotenziale von zunehmender Bedeutung ist und damit aus unserer Sicht einen Aspekt der Integration darstellt.

---

[3] Bundesamt für die Anerkennung ausländischer Flüchtlinge:
http://www.bafl.de/template/migration/content_migration_statistik.htm
http://www.bafl.de/template/index_asylstatistik_herkunfslaender.htm
http://www.bafl.de/template/migration/content_migration_aussiedler_1950_2001.htm

Wir wollen daher in dieser Expertise unser Augenmerk auf die unternehmerischen Aktivitäten der russischen Bevölkerung in Berlin richten, denn über 1.000 Unternehmen und Gewerbetreibende mit russischem Hintergrund prägen mittlerweile die Wirtschaft und das Stadtbild.

1. Deutschland als zweite Heimat

Die Gruppe der aus der ehemaligen Sowjetunion nach Deutschland Zugewanderten ist heterogen. Dennoch sind insbesondere zwei Gruppen prägend: Eine größere, bestehend aus den deutschen Spätaussiedlern sowie die der jüdischen Kontingentflüchtlinge.

Zunehmend kommen aber auch andere Gruppen nach Deutschland, die hier eine Chance auf eine neue persönliche oder unternehmerische Perspektive sehen, z.B. Unternehmer aus GUS-Staaten, die ihren Wohnort nach Deutschland verlegen, um hier Investitionen zu tätigen oder ein Unternehmen aufzubauen, Spezialisten, insbesondere aus der High-Tech-Branche oder aus Wissenschaft und Kultur, die in Deutschland eine neue berufliche Perspektive sehen, russische Bürger, die aus familiären Gründen nach Deutschland kommen, sowie Studenten.
All diese Menschen bringen unterschiedliche wirtschaftliche, soziale, mentale und kulturelle Identitäten mit.

Die deutschen Spätaussiedler, die in Folge des nationalsozialistischen Vernichtungskrieges gegen die Sowjetunion Repressionen seitens der russischen Bevölkerung ausgesetzt waren, legen großen Wert darauf, als „Deutsche“ und nicht als „Russen“ wahrgenommen zu werden. Diese Menschen lebten hauptsächlich in den ländlichen Gegenden Kasachstans, Sibiriens oder an der Wolga und waren überwiegend handwerklich bzw. in der Landwirtschaft tätig. Ihre Religion ist katholisch oder evangelisch. Oft tragen sie deutsche Familiennamen - Lang, Schmidt etc. - und in den nachfolgenden Generationen meist russische Vornamen.

Seit 1990 kehren viele von ihnen auf Grundlage des Bundesvertriebenengesetzes wieder nach Deutschland zurück. Sie zählen in der Statistik aber nicht zur aus-

ländischen Bevölkerung, denn die deutschstämmigen Spätaussiedler gelten als deutsche Staatsbürger.

Seit Beginn der 90er Jahre kamen eine Vielzahl jüdischer Zuwanderer aus den Staaten der ehemaligen Sowjetunion nach Deutschland.

Diese jüdischen Einwanderer - auch „Jüdische Kontingentflüchtlinge“ genannt - sind zumeist wegen des Antisemitismus in der ehemaligen UdSSR nach Deutschland gekommen. Unter ihnen sind viele Akademiker.
Die jüdischen Kontingentflüchtlinge erhalten in Deutschland nicht sofort die deutsche Staatsbürgerschaft und haben daher meist einen schwierigeren Weg der Integration in ihrer neuen Heimat.

Alle Zuwanderer aus den GUS-Staaten bringen aber ihre eigene soziale, mentale und kulturelle Identität mit nach Deutschland - in die neue Heimat - und legen viel Wert auf Integration. Die Mitglieder der mittleren und jüngeren Generation verstehen sich als Mitteleuropäer. Sie sprechen zumeist deutsch oder versuchen, die Sprache sehr schnell zu lernen.

Der Zusammenhalt unter ihnen ist stark - man verbringt gern die Freizeit miteinander, feiert Feste, liest, schaut gemeinsam Fernsehen und hört Radio - auch auf Russisch - und bemüht sich, die eigene Muttersprache den Kindern beizubringen. Die russischen „Neu-Deutschen“ sind offen, herzlich, gastfreundlich und haben keine Berührungsängste mit den deutschen Nachbarn und Kollegen. Man ist aktiv, möchte möglichst bald nach der Einreise eine Arbeit aufnehmen und die Sprache besser lernen. Die russischen Zuwanderer möchten sich einen gewissen Lebensstandard leisten. Man ist bestrebt, die Möglichkeiten, die der Generation der Sowjetbürger verschlossen waren, nun zu nutzen: arbeiten, erleben, reisen, konsumieren, sich bilden usw.

Die russischsprachige Community hat das Stadtbild und die Kultur der Metropole Berlin bereichert. In fast allen Berliner Stadtteilen haben sich russischsprachige Zuwanderer angesiedelt und versuchen nun, eine neue zweite Heimat aufzubauen, ohne den Bezug zur alten aufzugeben[4]. Insgesamt leben aktuell etwas über 200.000 russischsprachige Zuwanderer in Berlin. Wie schwierig das Leben in der neuen Heimat aber ist, beschreibt z.B. der Stern (Ausgabe 23/2005) in dem Artikel: „Russen in Berlin - Wir sind Berliner."

Für viele von ihnen liegt die neue Perspektive in dem Versuch, eine selbständige Existenz durch Gründung eines eigenen Unternehmens oder die Ausübung einer freiberuflichen Tätigkeit aufzubauen.

Weil die Menschen mit jüdischem Hintergrund in der UdSSR nicht an allen Universitäten und Hochschulen studieren durften, überwiegen bei ihnen die Diplome in Medizin, IT- und Naturwissenschaften, Musik und Kunst. Somit führt ihr Weg heute oft in die freien Berufe; sie werden Journalisten, Dozenten, Übersetzer, Tänzer, Musiker, Maler usw.

Dieser Weg ist für viele nicht einfach - und manchmal im ersten Schritt - auch nicht erfolgreich.
Bei Ärzten und anderen zulassungspflichtigen Berufen dauert es manchmal viele Jahre, bis das Ziel einer selbständigen Tätigkeit im erlernten Beruf erreicht ist.

Will sich z.B. ein zugewanderter Arzt in Berlin selbständig machen und mit eigener Praxis niederlassen, muss er die deutsche Approbation bekommen, was bedeutet, dass außer entsprechenden Unterlagen auch bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden müssen.

---

[4] s. Anlage 1, Russischsprachige Bevölkerung in Berlin nach Bezirken

Dazu gehören der Besitz der deutschen Staatsbürgerschaft sowie das Bestehen einer Gleichwertigkeitsprüfung vor einer Kommission der Ärztekammer in deutscher Sprache in drei medizinischen Fächern. Vor der Gleichwertigkeitsprüfung müssen die zugereisten Ärzte einige Jahren in einem Angestelltenverhältnis arbeiten. Daher arbeiten in vielen Berliner Kliniken, Polikliniken und Praxen russischsprechende Ärzte. Die Gleichwertigkeitsprüfung muss man nach zwei Versuchen bestehen, danach gilt es, die fachärztliche Anerkennung zu erhalten. Nach der Antragstellung mit entsprechenden Unterlagen, wie Arbeitsbuch und Qualifizierungsnachweise, entscheidet die Fachkommission der Ärztekammer, wie viele Jahre der Arbeit als Arzt in der ehemaligen Heimat anerkannt werden können. Erhält man die fachärztliche Anerkennung, wird ein Antrag bei der Kassenärztlichen Vereinigung auf kassenärztliche Zulassung und auf Eintrag in das Arztregister gestellt - nun erst ist der Weg frei für die selbständige Tätigkeit als Facharzt.

Ähnlich schwierig gestaltet sich der Aufbau einer eigenständigen Existenz in den handwerklichen Berufen, denn trotz oftmals vorhandener fachlicher Kompetenzen fehlen meist spezielle Prüfungsnachweise und der Meisterbrief entsprechend der Handwerksordnung.

Die Anerkennung von fast allen Diplomen der Universitäten und Hochschulen der ehemaligen UdSSR ist dagegen meist unproblematisch.
Bereits 1999 wurde von Deutschland und Russland eine gemeinsame Erklärung zur gegenseitigen akademischen Anerkennung von Studienzeiten und Abschlüssen im Hochschulbereich sowie von Urkunden über russische wissenschaftliche Grade und deutsche akademische Qualifikationen[5] unterschrieben.

[5] Quelle: Deutsch-russische Gemeinsame Erklärung zur gegenseitigen akademischen Anerkennung von Studienzeiten und Abschlüssen im Hochschulbereich sowie von Urkunden über russische wissenschaftliche Grade und deutsche akademische Qualifikationen, 18. Februar 1999

Der Mut zum Unternehmertum scheint, trotz der fehlenden Tradition der jüngeren Geschichte Russlands, nicht verloren gegangen zu sein.

2. Unternehmertum und russische Kultur

Viele russische Großindustrielle sind seit 1917 in Vergessenheit geraten, doch heute besinnt sich Russland wieder auf das ehemalige Unternehmertum in Russland. Namen wie Tretjakov, Shukin, Morozov und Putilov sind wieder Prädikat für den Erfolg eines Unternehmens.

Die 100jährige Unternehmensgeschichte der *Prochorov-Familie* ist nur ein Beispiel für die lange Tradition russischer Unternehmensgeschichte. Sie begann im Jahr 1799 mit der Gründung einer kleinen Produktion von Baumwolle. 100 Jahre später führten die Brüder Sergej und Nikolaj den Familienbetrieb zu einem Unternehmen, das bereits 500 Angestellte und 7.500 Arbeiter auf einer Fläche von 83.000 m² beschäftigte. Unternehmerischer Erfolg steht und fällt mit der Qualifizierung der Mitarbeiter. Das erkannten die Brüder schon damals und entschieden - anstelle der Rekrutierung von ausländischen Facharbeitern - ansässige Bauern zu Facharbeitern auszubilden. Es folgte die Gründung der ersten Ausbildungsstätte in Russland mit dem Ziel, junge Bauern und Arbeiterkinder in einer Kombination von Ausbildung und Praxis zu qualifizieren. Besonders fleißige und erfolgreiche Lehrlinge erhielten sogar eine Vergütung. Mit den Jahren folgten weitere Institutionen gleichen Vorbildes und auch international erlangte das Unternehmen Anerkennung: Auf der Pariser Weltausstellung im Jahr 1900 erhielt es die Goldene Medaille für soziales Engagement und vorbildliche Personalpolitik.

Quelle: Verlag Russkaja Germanija

Ivan Sitin war einer der erfolgreichsten Verleger Russlands. Er druckte riesige Auflagen von preiswerten Büchern mit russischen und ausländischen Klassikern sowie über 440 Lehrbücher. Er gab die Zeitschrift von Lew Tolstoj *Russkoe slowo* heraus sowie Kinderbücher, vier verschiedene Enzyklopädien und vieles mehr.

Quelle: Verlag Russkaja Germanija

Bereits 1903 gründete Ivan Sitin eine Ausbildungsstätte in seiner Druckerei für technisches Zeichen und Lithografie. Das Talent der Arbeiter müsse gefördert werden, es fehle nur an Bildung, meinte einer der vermögendsten Unternehmer Russlands.

Der Oktober 1917 erschütterte Russland und führte zur Entmachtung und Enteignung von Kapitalisten und Großgrundbesitzern. Das Unternehmertum fand ein abruptes Ende. Eine nebenberufliche oder selbständige Arbeit war verboten.
In den Betrieben mussten die Snabshenzy (sinngemäß: Die Beschaffer) dennoch vorhandene unternehmerische Eigenschaften wie Phantasie, Risikobereitschaft und Handlungsbereitschaft einsetzen. Oftmals war ein hohes Maß an Erfindungsreichtum erforderlich, um die Produktionsvorgaben der staatlichen Industrie einzuhalten und um bei der Beschaffung von Ersatzteilen, Maschinen und Produktionsmitteln erfolgreich zu sein. Bekanntlich gab es ja kaum etwas am richtigen Ort zur richtigen Zeit und nicht selten gehörten fast schon Zauberkräfte dazu, dringende Engpässe rechtzeitig zu beseitigen.
Der Alltag in der ehemaligen UdSSR war geprägt durch wirtschaftliche Not. Nur Improvisation und Kreativität konnte das tägliche Überleben in schwierigen Zeiten sichern.

Heute prägt diese „russische Überlebenskunst“ das moderne unternehmerische Handeln sowohl der Unternehmer in Russland wie auch der Migranten in Deutschland.
Es sind die Eigenschaften wie Mut, Flexibilität und das Bewusstsein, „auf sich selbst angewiesen zu sein“, mit denen Frauen und Männer, jüngere und ältere Menschen, heute ohne große Planung oder eigenes Kapital und oft auch ohne ausreichend fundierte Kenntnisse und Inanspruchnahme von fachlicher Beratung den Schritt in die Existenzgründung wagen.

War Russland vor 1917 einer der wichtigsten Wirtschaftspartner Deutschlands, so verschwanden danach die Privatwirtschaft und damit das russische Unternehmertum für viele Jahrzehnte. Erst mit der Perestroika zur Mitte der 80er Jahre wurden Privatunternehmen wieder legalisiert. Viele ehemalige Angestellte orientierten sich seither neu und gründeten ihr eigenes Unternehmen.

Was heute Unternehmern mit russischem Hintergrund fehlt, ist leider die verloren gegangene Unternehmenskultur, die sich wohl erst nach Jahrzehnten wieder entwickeln wird.

3. Wege zum Unternehmertum

Ein großer Teil der Zuwanderer aus den GUS-Staaten will die Arbeitslosigkeit in jedem Fall vermeiden - dies gelingt jedoch nicht allen und vor allem nicht sofort. Sie bleiben jedoch „am Ball“ und suchen nach neuen Wegen und Möglichkeiten in Deutschland.
Häufig erfahren sie dabei im eigenen Umfeld von Chancen, unternehmerisch tätig zu werden. Die Idee, selbständig, unabhängig und „auf eigene Rechnung“ zu arbeiten, spricht viele Zuwanderer an, denn mit der Selbständigkeit wird eine sicherere Zukunft verbunden.

Dafür ist man auch bereit, Wagnisse einzugehen und fehlendes Wissen durch Mut zu überwinden.

Der Mut zum Risiko ist insbesondere zurückzuführen auf das starke Streben nach Unabhängigkeit, würdiger Existenz und dem Wunsch zum Erfolg in der Wahlheimat. Schließlich soll die Entscheidung, die alte Heimat zu verlassen, auch die Verbesserung der sozialen und wirtschaftlichen Stellung mit sich bringen.

Die frühere Abhängigkeit in der Arbeitswelt des sozialistischen Systems und der hierdurch oftmals starke Drang nach Individualität treffen aber trotz Risikofreudigkeit und Aufbauwillen auf schwierige Rahmenbedingungen hinsichtlich des deutschen Arbeits-, Wirtschafts- oder Steuerrechts.
Die deutsche Bürokratie mit ihrer Vielfalt von Gesetzen und Verordnungen – wie z.B. Steuerrecht, Arbeitsrecht, Gewerbeordnung etc. – bleibt für viele Zuwanderer in der Gründungsphase ein „Buch mit sieben Siegeln“.

Der Weg zur Existenzgründung ist für viele Zuwanderer daher manchmal mit Umwegen verbunden.
Einer der Gründe dafür ist oft das fehlende Wissen und Verständnis der neuen Jungunternehmer. Meist findet die

Zusammenarbeit mit staatlichen Organisationen, mit Handwerkskammern und Verbänden - wenn überhaupt - erst Jahre nach der Gründung statt. Dadurch gehen viele Möglichkeiten und Chancen verloren.
Beratung, Bildungsangebote, staatliche Darlehen oder Zuschüsse werden nur selten in Anspruch genommen.

Untersuchungen in den beiden größten Zuwanderungsländern, USA und Israel, zeigen dieselbe Entwicklung in der beruflichen und unternehmerischen Integration der Zuwanderer wie man sie hier in Berlin beobachtet. Die im Erwerbsleben stehenden Erwachsenen zwischen 25 und 50 Jahren erreichen nach 10 Jahren die gleiche bzw. eine bessere Position in ihrer beruflichen Karriere als in ihrem Auswanderungsland.
Bei den selbständigen Berufen und Unternehmensgründungen werden jedoch oft mehrere Versuche unternommen. Am Anfang orientieren sich die Zuwanderer in Bereichen, in denen bereits Landsleute aktiv sind - so entstehen z.B. viele Import-, Export- und Handelsunternehmen, Spielsalons, Wäschereien, Änderungsschneidereien, Schuhreparaturservice usw.

In einer weiteren Phase unternehmerischer Aktivitäten folgt oft der Umstieg in andere Branchen z.B. in den Reiseverkehr, die Hotellerie oder die Gastronomie. Bei entsprechendem Erfolg wird dann, in einem dritten Schritt, oftmals die Verbindung zwischen dem in der alten Heimat erlernten Beruf und den neu erworbenen Kenntnissen in der zweiten Heimat hergestellt. So werden beispielsweise EDV-Unternehmen, Arztpraxen, Anwaltskanzleien, Architektur- und Ingenieurbüros, Bauunternehmen oder Verlagshäuser gegründet.

Natürlich gehen nicht alle Zuwanderer genau diesen Weg, aber in den meisten Fällen bildet er die Grundlage der heutigen unternehmerischen Aktivitäten.

Ein wichtiger Aspekt bei der Unternehmensgründung ist die Orientierung der Geschäftsidee auf die „Russische Community".
Zunächst sieht man überwiegend die eigenen Landsleute in Berlin als Kunden und orientiert sich an deren Besonderheiten und Bedürfnissen.

In den letzten 10 Jahren entstand so eine Infrastruktur, die für den Alltag der Zuwanderer von großer Wichtigkeit ist und gleichzeitig eine Bereicherung des Berliner Wirtschaftsleben darstellt. Russische Lebensmittel und Gastronomie, der "eigene" Friseur oder Kfz-Mechaniker, "eigene" Reisebüros, Speditionen, Alten- und Krankenpflege, Ärzte, Zeitungen - überall dort, wo die Menschen durch ihre Sprach- und Kulturkompetenz Wettbewerbsvorteile haben, gibt es Angebote von Unternehmern mit russischem Hintergrund an die russischen Berliner.
Die Basis dieser Unternehmen bildet zumeist die Kaufkraft[6] der eigenen Landsleute und entsprechend ihres Konsumverhaltens[7] hat sich in Berlin in den letzten Jahren eine bunte Vielfalt von Unternehmen mit russischem Hintergrund entwickelt. Immerhin haben über 50% der russischsprachigen Bevölkerung in Berlin ein Haushalts-

Quelle: Verlag Russkaja Germanija

[6] s. Anlage 2, monatliches Haushaltsnettoeinkommen
[7] s. Anlage 3, monatliche Ausgaben eines durchschnittlichen Haushaltes

nettoeinkommen zwischen 2.000€ und 3.000€ im Monat, von dem ca. 20 % für Lebensmittel und Haushaltsgüter sowie etwa 18% für Konsumgüter ausgegeben werden.

Die Lebensmittelbranche - der Handel mit Importprodukten aus Russland - boomt. Mittlerweile gibt es ca. 20 Lebensmittelgeschäfte in Berlin, angefangen von kleinen Läden bis hin zu größeren Supermärkten.

Die Anzahl der Reisebüros wächst konstant, schließlich möchte man auch Verwandte und Freunde wiedersehen, die ehemalige Heimat besuchen und Urlaub in vertrauter Umgebung machen. Die Reisebüros organisieren Visa, Tickets für Bus, Bahn und Flugzeug, die Unterkunft, sowie Pauschalreisen, z.B. ans Schwarze Meer. Dieser Service wird zunehmend auch von deutschen Geschäftsleuten und Touristen viel und gerne genutzt.

Im Bereich der Gastronomie wurden in Berlin immer mehr russische und georgische Bars und Restaurants eröffnet, die speziell für Landsleute konzipiert waren. Allerdings schwindet zur Zeit deren Anzahl wieder, denn man hat verstanden, dass allein das Nischenkonzept – Gastronomie für Landsleute – nicht dauerhaft funktioniert.

Quelle: Verlag Russkaja Germanija

In Berlin haben auch japanische Restaurants, insbesondere Sushi-Bars großen Zulauf. Am Anfang richteten auch sie sich vor allem an die Russen in Berlin.

Vorbild hierfür war der große Erfolg der Sushi-Bars in New York und Moskau, denn die Russen essen gerne Sushi.

Mittlerweile trifft man hier auch zunehmend mehr Berliner. Auch die Gründung von Clubs und Bars ist als neuer Trend bei Unternehmensgründungen von Zuwanderern aus den GUS-Staaten deutlich zu erkennen. Vorbild ist dabei das Moskauer Nachtleben.

Quelle: Verlag Russkaja Germanija

Ebenso rasant entwickeln sich die Speditionen und Kurierdienste. Die Warentransporte von Berlin in die ehemalige UdSSR wachsen kontinuierlich und von diesem Markt profitieren auch die russischen Neu-Berliner.

An dem neuen Lebensgefühl der Zuwanderer in ihrer zweiten Heimat partizipiert auch die Schönheitsbranche. So sind Friseure, Kosmetiksalons, Nagel-Studios der eigenen Landsleute, aber auch die Schönheitschirurgie stark nachgefragt.

Über 170 Ärzte mit russischen Hintergrund arbeiten in Berlin. Trotz strenger und komplizierter Anerkennungsverfahren bekommen viele Ärzte aus der ehemaligen UdSSR die Zulassung.

Aufmerksame Behandlung, präzise Diagnose und die Anwendung alternativer Heilmethoden werden sowohl von den eigenen Landsleuten als auch zunehmend von Berlinern geschätzt.

Musiker, Ballett-Tänzer, Artisten und Maler aus der ehemaligen Sowjetunion bringen eine hohe Qualifikation auf internationalem Niveau nach Berlin mit. Das Petersburger und Moskauer Konservatorium, das Kirov- und Bolschoi-Theater, das russische Theater und die bildende Kunst sowie die russische Literatur haben Weltruf. Zur Zeit spielen, tanzen, malen und schreiben viele Künstler aus der ehemaligen UdSSR in Berlin: Die Berliner Philharmonie, die Staatsoper, die Deutsche Oper, der Friedrichstadtpalast, das Wintergarten-Variete und viele andere kulturelle Einrichtungen profitieren von dem gewaltigen Potenzial der Zuwanderer.

Die Industrie- und Handelskammer Berlin verzeichnet allein 24 Kleingewerbetreibende und 32 eingetragene Handelsregisterfirmen als Mitglieder, die bzw. deren Inhaber aus den GUS-Staaten kommen.

Medienunternehmen wurden von Zuwanderern für Zuwanderer gegründet: Zeitungen, Zeitschriften, Radio- und

Quelle: Verlag Russkaja Germanija

Fernsehstationen mit Programmangeboten in russischer Sprache, die alle erfolgreich sind. Sie sprechen den unmittelbaren Bedarf der Zuwanderer an.

Eine Vielzahl von Büchern, Zeitschriften, Zeitungen, DVDs und CDs aus Russland werden über das Internet angeboten und vertrieben.
Chemische Reinigungen, Schuhreparaturen oder Änderungsschneidereien - gegründet von russischen Zuwanderern - bieten ihre Leistungen sowohl für Landsleute wie auch für alle Berliner an und gehören mittlerweile zum Stadtbild.

Der Großhandel und der Aufbau von Handelsbeziehungen zu den GUS-Staaten bildet für viele Zuwanderer die Basis ihrer Geschäftstätigkeit.
Kenntnisse über die ehemalige Heimat und die Anbahnung von wirtschaftlichen Kontakten zwischen Deutschland und Russland, der Ukraine und dem Baltikum sind gefragte Dienstleistungsangebote.

Entsprechend vielfältig ist die Zahl der in Berlin tätigen Gewerbetreibenden und Unternehmen[8].

Hiermit sind nicht nur Import-Export-Unternehmen gemeint, sondern beispielsweise auch Unternehmensberatungen für deutsche Investoren, die neue Märkte in den GUS-Staaten erschließen möchten.
Andererseits sind zunehmend konkrete Erfahrungen und Kenntnisse über Berlin und Deutschland bei russischen Unternehmen gefragt, die auf den deutschen und europäischen Markt drängen. Die Zuwanderer beraten russische Unternehmen, die in Deutschland tätig werden wollen, angefangen bei der Messepräsenz bis hin zu Gründungen und Investitionen.

[8] s. Anlage 4, Quelle: Industrie- und Handelskammer Berlin Statistik, Branchenranking der ehemaligen GUS-Staaten

Die Kenntnis von Konsum-Bedürfnissen und Besonderheiten von Zuwanderern bildet aber auch für Berliner Unternehmen eine Grundlage für ihr Geschäftskonzept.
Immer mehr deutsche Unternehmen entdecken konsumfreudige Zielgruppen unter den in Deutschland lebenden Russen und möchten sie als neue Kunden gewinnen. Es besteht Nachfrage für Beratung, Kommunikationskonzepte und Marktanalysen. Diese Aufgaben werden mehr und mehr an Unternehmer mit russischem Hintergrund delegiert.

Das russische Unternehmertum in Berlin wächst und bietet Chancen und Potenziale für die Zuwanderer und für die Berliner Wirtschaft zugleich.
Die zweite Generation der Zuwanderer haben den Pioniergeist und die Aufbaustimmung der Eltern mitbekommen. Diese Sozialisation bildet die Basis für die nächste Generation der Unternehmer aus der Gruppe der Zuwanderer. Das in Deutschland abgeschlossene Studium oder der erlernte Beruf, die Sprachkenntnisse und das Verständnis für das Leben in Deutschland werden ihnen den Schritt der Existenzgründung sicherlich erleichtern.

4. Erfolgreiche russische Unternehmen

Es ist unverkennbar, dass das russische Unternehmertum in Berlin lebt. Unternehmen mit russischem Hintergrund sind zum Bestandteil der Wirtschaft in Berlin geworden und prägen sie in ihrer Vielfalt entscheidend mit.

Foto: Feldmann, Bild, Budde

Dimitrij Feldmann ist der geschäftsführende Gesellschafter der Verlagsgruppe Russkaja Germanija. Mittlerweile werden eine bundesweit erscheinende Zeitung, die *Russkaja Germanija,* sowie vier regionale Wochenzeitungen in Berlin, Hamburg, Düsseldorf und Nürnberg in einer Gesamtauflage von 100.000 Exemplaren herausgegeben. Hinzu kommen ein Fernseh- und Freizeitmagazin (7+7), der Radiosender *Radio Russkij Berlin 97,2 FM* sowie die Repräsentanz des Fernsehsenders NTW-World auf dem europäischen Markt. Feldmann erzählt: "Unsere Familie ist seit 1990 in Deutschland. Direkt nach der Einreise stürzten mein Bruder und ich uns auf das Erlernen der deutschen Sprache. Mein Bruder hat sein Leben lang als Redakteur gearbeitet und so sagte er ...., 'lass uns hier in Berlin eine Zeitung für unsere Zuwanderer gründen'. Wir haben nicht lange überlegt, weil uns klar war: Der Bedarf ist da, Menschen brauchen Informationen, also wird die Zeitung gelesen. Unter dem wirtschaftlichen und unternehmerischen Aspekt konnten wir uns damals nicht viel vorstellen - es gab in unserer Heimat Lettland zu Sowjetzeiten keine Unternehmer. Kontakte hier vor Ort hatten wir

kaum, also machten wir alles alleine. Jetzt, nach fast 10 Jahren, sehe ich, dass wir einen leichteren Weg hätten gehen können. Doch wir sind erfolgreich geworden, trotz aller Schwierigkeiten, die auf der ganzen Linie auf das Neusein auf dem Markt zurückzuführen ist. Wir haben viel gelernt und unsere Offenheit bringt Flexibilität mit sich und einen unverbrauchten Blick für immer neue Herausforderungen. Das Leben in Berlin hat sich in den letzten 10 Jahren sehr verändert. In der Medienbranche spüren wir diese Veränderungen sofort. So waren unsere Werbekunden vor 7-8 Jahren überwiegend Unternehmen mit russischem Hintergrund, die ihre Leistungen an russische Kunden verkaufen wollten: Reisebüros, Lebensmittelgeschäfte, Friseure... Mittlerweile entdecken immer mehr deutsche Unternehmen, dass über unsere Zeitungen und Zeitschriften wie auch über unser Radio neue Kunden gewonnen werden können - konsumorientiert und kaufkräftig. Es geht sogar soweit, dass wir von Unternehmern angesprochen werden, ob wir ihnen einen russischen Verkäufer vermitteln können. Vielleicht machen wir bald noch eine Personalvermittlung auf. Aber Spaß beiseite - wir haben noch einiges vor, denn wir haben verstanden: Nur wer nicht stehen bleibt und immer neue Ideen und Angebote bietet, bleibt attraktiv, sowohl für den Leser als auch für den Kunden. Unser Wunsch wäre eine intensivere Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern in der Stadt, sowohl auf institutioneller wie auch auf fachlicher Ebene. Wir möchten in der Berliner Landschaft als gleichberechtigter Partner in Wirtschaft und Medien verstanden werden."

Alexej Kranz kam bereits vor 25 Jahren aus der Ukraine nach Berlin: „Ich arbeite seit über 20 Jahren als selbständiger Unternehmer in der Taxi-Branche. Ich habe schnell begriffen, dass ich mir viele Schwierigkeiten und Umwege erspare, wenn ich mit einem deutschen Partner zusammenarbeite. Das war mein Ziel, also machte ich mich auf den Weg. Mittlerweile haben wir mit deutschen Partnern eine neue Berliner Taxizentrale. Außerdem be-

sitze ich ein eigenes Unternehmen mit 15 Taxis. Ich mache keinen Unterschied zwischen deutschen oder russischen Mitarbeitern - Hauptsache man arbeitet im Sinne unseres Unternehmens. Sie wissen, dass der Taximarkt in Berlin kein einfaches Pflaster ist und doch schaffen wir es, uns immer weiter zu entwickeln.

Quelle: Irina Bernstein

Ich habe früh verstanden, dass man Service auf internationalem Niveau bieten muss, dass wir mit vielen Partnern in der Stadt kooperieren müssen, dass wir zu Kunden hingehen müssen und wir nicht darauf warten können, dass man uns sucht. Ich habe beste Kontakte zu vielen Hotels in der Stadt, wir versuchen über alle Events, Konferenzen, kulturelle Ereignisse in der Stadt informiert zu sein und das ist nicht einfach - Berlin wird immer größer, immer lebendiger. Ich wünsche mir mehr Wissen über staatliche, städtische und institutionelle Angebote für die Berliner Unternehmen. Mir fehlt die Zeit, mich richtig darum zu kümmern, es wäre schön, wenn die Berater zu uns in das Unternehmen kommen und uns über unsere Chancen informieren würden."

Isabella Abaew ist heute eine erfolgreiche Apothekerin. Sie kam als Kind mit Ihrer Familie aus Odessa nach Berlin. Sie ging in Berlin zur Schule, studierte hier und ist heute selbständige Unternehmerin.

Quelle: Irina Bernstein

Ihre Apotheke im KaDeWe ist mittlerweile ein Markenzeichen für Berlin geworden. Bis jetzt ist sie die einzige ehemalige Sowjetbürgerin in Deutschland, die die Zulassung zur Apothekerin besitzt und erfolgreich eine Apotheke führt. *Isabella Abaew* versteht sich als deutsche Unternehmerin. Sie hat aber durch ihre Erziehung und ihre Geschichte einen Zugang zu den Zuwanderern aus der ehemaligen UdSSR, sie kann auf die Besonderheiten dieser Menschen eingehen und dadurch spezielle Beratung und Betreuung anbieten. "Und doch sind die Zuwanderer nur eine Gruppe von unseren Kunden. Zu uns kommen Berliner, Touristen, Menschen aus Russland - alle möchten bei uns Medikamente kaufen. Wir machen keinen Unterschied bei der Bedienung, freuen uns auf alle und setzen unsere Möglichkeiten ein, um die Menschen zielgenau zu beraten. Meine Wünsche sind die Wünsche einer Unternehmerin in Deutschland - weniger Bürokratie, einfacheres Steuersystem, höhere Kaufkraft. Das duale Ausbildungssystem finde ich gut und praktisch sowohl für

uns als Unternehmer als auch für die Jugendlichen. Ich bilde aus und meine Auszubildenden bleiben bei mir im Unternehmen. Ich habe Jugendliche aus sozial schwachen Verhältnissen in die Ausbildung genommen und die besten Erfahrungen damit gemacht. Auch hier, bei der Auswahl der Bewerber, haben wir keine Prioritäten gesetzt hinsichtlich der Herkunft der Bewerber. In dieser Frage sind bei uns alle gleichberechtigt. Es zählt der Wille, die Bereitschaft, sich zu ändern und in die Welt der Erwachsenen hinein zu wachsen. Ich werde weiterhin Ausbildungsplätze anbieten, allerdings wünsche ich mir eine bessere Beratung, um alle Möglichkeiten in Anspruch nehmen zu können, die mir zustehen."

5. Struktur der russischen Wirtschaft in Berlin.

Die „Berliner Wirtschaft wird immer internationaler", so titelt die Industrie- und Handelskammer in ihrer Presseinformation vom 20. Januar 2005 und macht allein unter ihren 176.000 Mitgliedsfirmen nahezu 20.000 Inhaber oder Geschäftsführer ausländischer Herkunft aus. Im Ranking nach Herkunftsländern liegen die Gewerbetreibenden aus den GUS-Staaten mit über 1.000 auf Platz 7 in Berlin. Diese Angaben beziehen sich jedoch ausschließlich auf Unternehmen, deren Inhaber oder Geschäftsführer nicht die deutsche Staatsbürgerschaft haben, so dass der Anteil der Inhaber oder Geschäftsführer mit Herkunft aus einem der GUS-Staaten insgesamt weitaus größer sein dürfte.[9].

Hierbei spielen die Kleingewerbetreibenden mit 743 die größte Rolle. Darüber hinaus sind 371 Handelsregisterfirmen bei der IHK Berlin registriert. Sowohl bei den Kleingewerbetreibenden als auch bei den ins Handelsregister eingetragenen Firmen spielen die ethnischen Unternehmen mit russischem und ukrainischen Hintergrund die entscheidende Rolle (S. Anlage Nr. 5a, 5b und 5c).

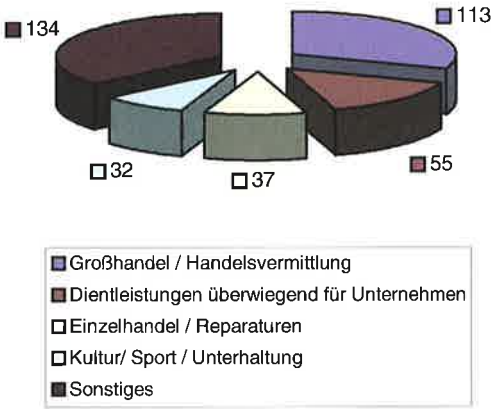
Es ist erkennbar, dass bei den Existenz- und Unternehmensgründungen der russischen Zuwanderer bei einem Großteil die Dienstleistungen und die Versorgung der eigenen Community die Basis ihrer Geschäftsidee bildete. So rangieren auch die Branchen Einzelhandel,

---

[9] Anmerkung:
Bislang ist die Datenlage über Migranten in Deutschland insgesamt äußerst dürftig. Während es für bestimmte Zielgruppen, z. B. Jugendliche, aufgrund der Vielzahl von Expertisen und Studien etwas fundiertere Einschätzungen gibt, sind aussagefähige Daten zur ethnischen Ökonomie in Deutschland bisher rar. So kann in der Regel lediglich auf die amtlichen Daten (Gewerbeanzeigenstatistik oder Kammerdaten) zurückgegriffen werden. Diese Daten haben jedoch den Nachteil, dass sie nur nach Staatsangehörigkeit unterscheiden, und bspw. Eingebürgerte mit deutscher Staatsangehörigkeit nicht nach ihrer Herkunft unterscheiden. So mussten in unserer Betrachtung nicht nur die Gruppe der deutschen Spätaussiedler herausfallen, sondern auch all diejenigen, die mittlerweile in Berlin ihre zweite Heimat gefunden haben und die deutsche Staatsangehörigkeit angenommen haben.

Großhandel und Handelsvermittlung, Dienstleistungen für Unternehmen, Kultur/Sport/Unterhaltung, Gastgewerbe, Kraftfahrzeughandel, Reparatur von Kraftfahrzeugen sowie sonstige Dienstleistungen auf den vorderen Plätzen.

TOP 4 - Handelsregisterfirmen

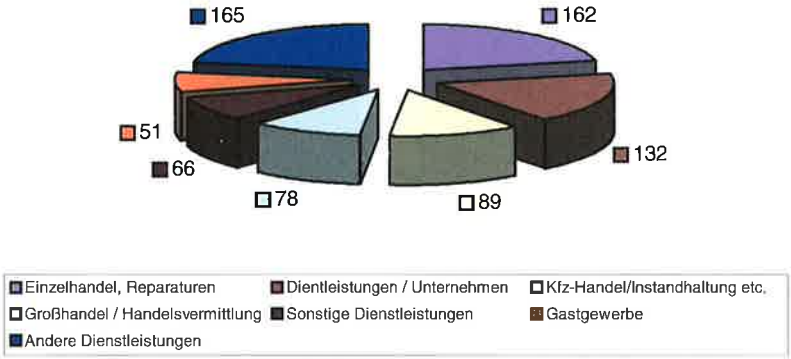


Erst danach folgen weitere Gewerbe wie Grundstücks- und Wohnungswesen, Baugewerbe, Datenverarbeitung oder Forschung und Entwicklung (S. Anlage 4).

Bemerkenswert ist dabei, dass sowohl bei den Handelsregisterfirmen und bei den Kleingewerbetreibenden wie auch bei der Gesamtbetrachtung über alle Branchen hinweg jeweils Unternehmen mit russischem oder ukrainischen Hintergrund die weitaus größten Gruppen bilden (S. Anlage 5a und 5b).

In der Betrachtung der Geschäftsfelder im Bereich des Kleingewerbetreibenden ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Handelsregisterunternehmen.

TOP 6 - Kleingewerbetreibende

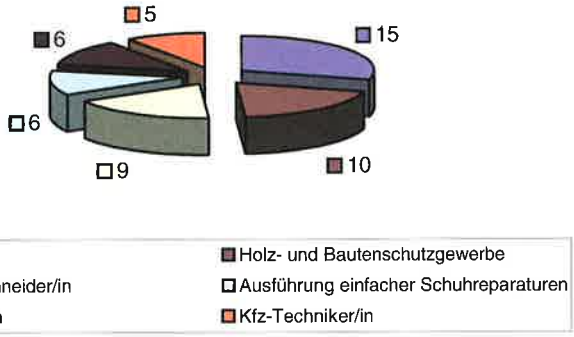


Auch im Bereich der Handwerksberufe haben die Zuwanderer aus den GUS-Staaten trotz aller Schwierigkeiten den Schritt in die Selbständigkeit gewagt, um sich eine eigene Perspektive aufzubauen. So weist die Statistik der Berliner Handwerkskammer insgesamt 91 eingetragene Mitgliedsbetriebe aus, die von Staatsbürgern aus den Nachfolgestaaten der UdSSR geleitet werden. Auch hier stellt Russland, mit 60 Betrieben die größte Gruppe dar[10]

Der Blick auf das Gewerbe der bei der Handwerkskammer eingetragenen Unternehmen mit russischem Hintergrund lässt auch hier vermuten, dass vielfach bei der Unternehmensgründung die Versorgung und Dienstleistung für die eigene Community im Fokus der Geschäftsidee stand. Kosmetik, Schuhreparaturen, Änderungsschneiderei und Kfz-Handwerk stehen dabei vorne an.

[10] s. Anlage 6; Quelle: Handwerkskammer Berlin, Statistik, Mai 2005

TOP 6 der Branchen



Eine Ausnahme stellt der Bereich Holz- und Bautenschutz dar, wo Zuwanderer aus den GUS-Staaten zahlenmäßig stark vertreten sind und trotz häufig fehlender Qualifikationen (Meisterbrief) auf dem Arbeitsmarkt ihre Dienstleistung anbieten.

So verzeichnet die Berliner Handwerkskammer insgesamt 10 Holz- und Bautenschutzbetriebe, deren Inhaber aus russischsprachigen Gemeinschaften kommen, die nach §18 Abs. 2 der Handwerksordnung unter Nr. 6 der Anlage B (HwO) in die Handwerksrolle eingetragen sind.

Auch im Bereich des Berliner Handwerks haben die russischsprachigen Zuwanderer somit ihren Platz gefunden.

Nach Einschätzung von Ulrich Wiegand, Geschäftsführer der Handwerkskammer Berlin, sind die Potenziale dabei noch lange nicht ausgeschöpft.

„In Berlin leben derzeit rund 220.000 Personen in der russischsprachigen Gemeinschaft. Mit einer bis zu 15jährigen Migrationserfahrung steht diese Gruppe aber erst am Anfang ihrer Integration in die deutsche Wirt-

schaft. Dieser Prozess hat sich in den letzten Jahren deutlich beschleunigt, auch im Berliner Handwerk. Die Quote an Existenzgründungen im Handwerk aus der Gruppe der russischsprachigen Gemeinschaft ist jedoch angesichts des oben genannten Bevölkerungsanteils noch ausbaufähig".
Darüber hinaus bieten sich auch künftig zahlreiche neue Möglichkeiten zur Gründung eines eignen Unternehmens, auch für die Zuwanderer aus den osteuropäischen Ländern.

Dieses muss aus Sicht der Berliner Handwerksorganisationen, so Ulrich Wiegand, jedoch „auf Grundlage einer handwerklichen Qualifikation (insbesondere des Meisterbriefes) geschehen, um somit den unternehmerischen Erfolg nachhaltig zu stützen."
Neben dem Aspekt der Selbständigkeit und der Gründung eines eigenen Unternehmens ist es für Ulrich Wiegand aber ebenso wichtig, dass Handwerksbetriebe frühzeitig für ihren eigenen Fachkräftenachwuchs sorgen und selbst ausbilden. „Derzeit bilden von den 91 Betrieben mit russischem Hintergrund jedoch nur rund 2 % aus, deutlich weniger als in den anderen Handwerksbetrieben - auch im Vergleich zu anderen ausländischen Unternehmen. Als Berliner Handwerksorganisationen stehen wir dabei gerne für individuelle Beratungen von Betrieben - auch für die, die erstmals ausbilden wollen - mit Rat und Tat zur Verfügung".

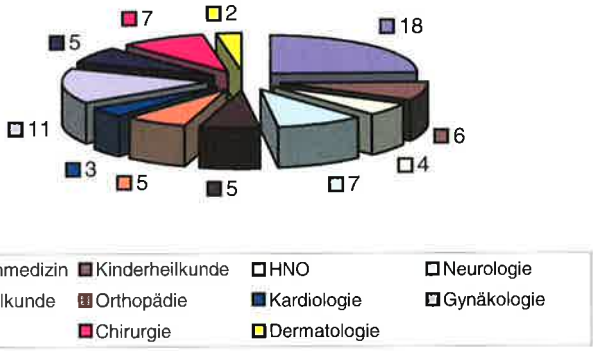
Neben Handel, Dienstleistungen und Handwerk ist auffallend, dass eine große Anzahl von russischsprachigen Ärzten in Berlin praktiziert. "Es gibt inzwischen in fast allen Fachrichtungen muttersprachliche russische Ärzte. Das war vor fünf Jahren noch anders", berichtet die russische Allgemeinärztin Dr. Olga Langhofer aus der Poliklinik *Ernst-Ludwig-Heim* in Berlin-Marzahn. In der Poliklinik werden viele deutsche Spätaussiedler und andere Einwanderer aus den Staaten der ehemaligen

Sowjetunion versorgt. Die meisten dieser Patienten haben ganz andere Erwartungen an ihre Ärzte als kranke Deutsche. Zu manchen russischen Ärzten kommen Landsleute aus ganz Berlin - meist dann, wenn sie mit ihrem Deutsch am Ende sind. Diagnosen und Therapien lassen sich in der Muttersprache leichter erklären. Glücklicherweise gibt es in der Hauptstadt viele solcher Angebote für die ambulante medizinische Versorgung.

Die Wege zwischen den einzelnen Fachrichtungen sind kurz. So sieht es auch mitten in der westlichen Innenstadt Berlins aus. In einem Ärztehaus in unmittelbarer Nähe des „Kaufhaus des Westens" praktizieren gleich mehrere Kollegen. Weitere russische Muttersprachler sind als Ärzte verschiedener Fachrichtungen über Berlin verstreut. Wie viele es insgesamt sind, haben derzeit weder die Kassenärztliche Vereinigung noch die Ärztekammer erfasst"[11].

Nach unseren Recherchen arbeiten zur Zeit in Berlin über 50 Zahnärzte und über 70 Fachärzte verschiedener Richtungen.

Ärztefachrichtungen



Quelle: Eigene Recherchen

[11] Quelle: Ärzte-Zeitung, Juni 2005

Mehr als 50 Ärzte arbeiten in einem Angestelltenverhältnis.

„Berlin habe für russische Patienten viele Vorteile“, so der ehemalige Berliner Gesundheitssenator und Vorsitzende des Vereins Gesundheitsstadt Berlin e.V., Ulf Fink. Einen dieser Vorteile sieht Fink in dem guten Ruf, den das Deutsche Herzzentrum Berlin in Russland genießt - schließlich sei auch Boris Jelzin in der Einrichtung behandelt worden. "Wo ein hohes Aufkommen ausländischer Patienten ist, arbeiten meist ausländische Ärzte. Das ist für den Patiententransfer sehr wichtig", so U. Fink[12].

Unter Einbeziehung von Freiberuflern wie Ärzten, Rechtsanwälten u.ä. kann man derzeit von über 1.200 Berliner Unternehmen mit russischem Hintergrund ausgehen, die mittlerweile einen bedeutenden und wachsenden Wirtschaftsfaktor in Berlin darstellen - Tendenz steigend, denn auch nach Angaben der Bürgschaftsbank zu Berlin und Brandenburg stehen die russischsprachigen Existenzgründer in Berlin derzeit an der Spitze. Die ethnische Ökonomie insgesamt - insbesondere aber auch die der russischen Zuwanderer - bietet Chancen und Potenziale für die Berliner Wirtschaft.

---

[12] Quelle: Ärzte-Zeitung, Juli 2005

6. Notwendige Handlungsoptionen

Die ethnische Ökonomie in Berlin hat sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor mit einem nicht unbeachtlichten Beschäftigungspotenzial für die Stadt entwickelt. Politik und Verwaltung, Kammern und Verbände sollten daher die Chancen und Potenziale erkennen und diese Unternehmen aktiv unterstützen. Nicht zuletzt macht die Studie des Instituts für Mittelstandsforschung an der Universität Mannheim[13] deutlich, welches gesamtwirtschaftliche Leistungspotenzial die ethnische Ökonomie bietet und damit auch, welchen bedeutsamen Beitrag sie zur Beschäftigungsentwicklung und zur Bereitstellung von Ausbildungsplätzen leisten kann.
Um diesen Prozess nachhaltig zu stützen, bedarf es jedoch einer gezielten Handlungsstrategie. Die formalen Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens sind für alle Existenzgründer gleich. Auch die Frage nach dem erforderlichen Eigenkapital stellt sich für alle Existenzgründer gleichermaßen. Dennoch birgt der Schritt in die Selbständigkeit in der ethnischen Ökonomie einige Besonderheiten, die zumeist sowohl in der Motivation wie auch in dem sozialen und kulturellen Hintergrund der Existenzgründer wurzeln.

Politik und Verwaltung, Kammern und Verbände, Beratungsdienstleiter und Banken sollten dieses als Chance nutzen - die Wirtschaft wird immer internationaler.

Die Zuwanderer aus der ehemaligen UdSSR, die sich in Berlin für den Schritt in die Selbständigkeit entschieden haben, sind sich nicht immer darüber bewusst, dass sie damit auch Unternehmer werden. Sie fragen sich: "Freiberufler, Selbständiger, sind wir alle Unternehmer?" Selbst wenn das Verständnis für die Begriffe vorhanden ist, ist es

[13] Quelle: ifm - Institut für Mittelstandsforschung an Universität Mannheim, April 2005 „Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“ Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.

ihnen doch nicht immer klar, was es letztendlich bedeutet, ein Unternehmen hier in Deutschland, in Berlin, zu führen.

Zumeist kennen sie die Unternehmenskultur in der westeuropäischen Welt nicht und waren nicht am Prozess ihrer Entstehung beteiligt. Die russischen Zuwanderer verfügen nur selten über die Eigenschaften, die für einen deutschen Unternehmensgründer zumeist sebstverständlich sind, etwa eine unternehmerische Familientradition, Erfahrungen in der Betriebsführung oder entsprechende Ausbildungen und Qualifikationen.

Andererseits verfügen die russischen Zuwanderer zumeist über umfangreiche fachliche Kenntnisse, über eine ausgeprägte Kreativität und ein hohes Durchsetzungsvermögen. Der Mut zur Selbständigkeit, zur Unabhängigkeit, lässt dabei jedoch oft die formalen Voraussetzungen und Anforderungen vergessen.

Wichtige Fragen, die zur Selbständigkeit oder Führung eines Unternehmens dazugehören, werden oftmals in den Hintergrund gestellt, bzw. werden erst dann zum Thema, wenn der Schritt in die Selbständigkeit bereits erfolgt ist:

- Habe ich auch genügend kaufmännische Kompetenzen?
- Kenne ich mich in den Verordnungen und Verwaltungsvorschriften aus?
- Wer kann mich bei meinem Schritt in die Selbständigkeit unterstützen?
- Welche Hilfen bieten mir Land oder Kommune?
- Welche Steuer- und rechtlichen Vorschriften muss ich beachten?
- Woher bekomme ich qualifizierte Mitarbeiter und wie muss ich meine Mitarbeiter führen?
- Wie kann ich mein Produkt professionell vermarkten, wie gewinne und halte ich meine Kunden?

Die Erfahrung zeigt, dass bei einer Vielzahl von Unternehmensgründungen bereits bei der Existenzgründungsplanung deutliche Schwachpunkte erkennbar sind; dieses hat aber nicht nur mit der Sozialisation und der Bildung der russischen Existenzgründer zu tun, sondern auch mit ihrer Mentalität. Oftmals ist allein der Wunsch nach Selbständigkeit und Unabhängigkeit die treibende Kraft.

Die Existenzgründer lernen schnell dazu und eignen sich fehlendes Wissen und fehlende Kenntnisse an. Viele junge Unternehmer müssen jedoch auch wieder aufgeben.

Allgemein gilt, je länger ein Unternehmer im Geschäft ist, desto bewusster wird ihm der Bedarf nach Beratung und entsprechender Weiterbildung. Doch der Geschäftsalltag lässt dazu wenig Raum. Und so fehlt es den Unternehmern an Zeit und oftmals auch an Geduld, um sich fortzubilden, denn das Geschäft geht immer vor.

Um den Mut zum Unternehmertum der russischen Zuwanderer aktiv zu unterstützen und die Chancen und Potenziale der ethnischen Ökonomie zu nutzen, sind Politik und Verwaltung daher aufgerufen, entsprechende, nachhaltige Dienstleistungs- und Beratungsangebote zu organisieren, denn diese Wirtschafts-, Beschäftigungs- und Ausbildungspotenziale sind für Berlin unverzichtbar.

7. Russisches Unternehmertum - eine Chance für die Berliner Politik und Verwaltung

Wenn die Chancen der ethnischen Ökonomie für Berlin genutzt werden sollen, bedarf es der Akzeptanz und Unterstützung dieser Unternehmen. Gleichzeitig gilt es, deren kulturellen Besonderheiten zu respektieren und als kulturelle Bereicherung für unsere Stadt schätzen zu lernen. Die Offenheit, eine Informations- und Kommunikationskultur unter Berücksichtigung der ethnischen Besonderheiten aufzubauen, wäre der erste Schritt in diese Richtung.

Als eines der großen Probleme vieler Existenzgründungen in Berlin erweist sich der nach wie vor hohe administrativen Aufwand und die Vielfalt der Zuständigkeiten von Ämtern und Behörden, wie auch – insbesondere für Migranten – die Unüberschaubarkeit und Unkenntnis der einzelnen Beratungsangebote. Das Konzept einer „One Stop Agency“ böte insbesondere ausländischen Existenzgründern einen wichtigen Vorteil im Hinblick auf eine umfassende Beratung und kürzere Gründungszeiten.

Eine engere Kooperation und Koordination zwischen Gewerbeämtern, bezirklicher Wirtschaftförderung, Kammern und Verbänden etc. könnte ein erster Schritt hierzu sein.

Gleichwohl sollten die vorhandenen Angebote der öffentlichen Verwaltungen und Institutionen zur Beratung und Weiterbildung von Unternehmern um spezifische Angebote erweitert werden, die die Herkunft von Zuwanderern berücksichtigen, denn in der Beratung spielt die Muttersprache der Gründer ebenso eine Rolle wie die Kenntnisse ihrer kulturellen Besonderheiten.

Die Erstellung von Informationsmaterial auf russisch und deutsch würde die Beratung erleichtern und die Integration

der Unternehmer mit "ausländischem" Hintergrund in die Berliner Wirtschaft unterstützen.
Neben der engeren Zusammenarbeit der öffentlichen Beratungsinstitutionen und der Intensivierung der o.g. Kompetenzen erscheint es aber ebenso sinnvoll, dass auch die russischen Unternehmen mehr miteinander kooperieren und sich z.B. in einem eigenen Unternehmensverband organisieren.

Durch die in einem eigenen Unternehmensverband organisierte Beratung und Unterstützung für Zuwanderer aus den GUS-Staaten bietet sich die Chance, mit Unterstützung durch Politik und Verwaltung eine professionelle Beratung durch russische Unternehmer selbst zu organisieren, denn welche Erfahrungen sind authentischer als die der russischen Unternehmensgründer selbst.

Zugleich gilt es jedoch, auch die bestehenden Unternehmen sowohl bei Problemen als auch im Hinblick auf ihre Perspektiventwicklung zu unterstützen. Insbesondere die russischen Unternehmen, die sich inzwischen seit Jahren auf dem Berliner Markt etabliert haben, stehen erkennbar vor neuen Herausforderungen:

- Hat unser Unternehmen noch die richtige Rechtsform?
- Wo erhalten wir notwendiges Kapital, um zu expandieren?
- Wie können wir unsere Produkte und Dienstleistungen noch professioneller vermarkten?
- Wie können wir unsere Produkte und Dienstleistungen allen Kundengruppen anbieten?
- Woher bekommen wir qualifiziertes Fachpersonal?
- Wie funktioniert die berufliche Ausbildung in Deutschland?
- Kann unser Betrieb ausbilden?

Es zeichnen sich aktuell viele Themenfelder ab, bei denen es darum geht, diese Unternehmen, sozusagen an der „2. Schwelle“, zu unterstützen.
Eine Aufgabe, der sich Politik und Verwaltung nicht verschließen sollte, wenn die Potenziale des Unternehmertums der russischen Zuwanderer als Chance für Berlin genutzt werden sollen.

„Angebote der Berliner Politik und Verwaltung an Zuwanderer werden schnell und mit Dankbarkeit angenommen. Der Bedarf bei den russischsprachigen Berliner Unternehmen ist groß und Integration wird nicht nur als Wort, sondern als Tat verstanden.“ (Irina Bernstein).

Wichtige Adressen

Botschaften

Botschaft der Russische Föderation
Unter der Linden 63-65
10117 Berlin
Tel.: 229 11 10 29
Homepage: www.russische-botschaft.de

Botschaft der Ukraine
Albrechtstrasse 26
10117 Berlin
Tel.: 28 88 72 20
Homepage: www.botschaft-ukraine.de

Botschaft der Republik Lettland
Reinerzstrasse 40-41
14193 Berlin
Tel.: 82 60 02 22
Homepage: www.botschaft-lettland.de

Botschaft der Republik Litauen
Charitéstrasse 9
10117 Berlin
Tel.: 89 068 10
Homepage: www.botschaft-litauen.de

Botschaft der Republik Estland
Hildebrandstrasse 5
10785 Berlin
Tel.: 89 068 10
Homepage: www.estemb.de

Botschaft der Republik Kasachstan
Nordendstrasse 14/17
13156 Berlin
Tel.: 47007113
Homepage: www.botschaft-kasachstan.de

Botschaft der Republik Belarus
Am Treptower Park 32
12435 Berlin
Tel.: 89 068 10
Homepage: www.botschaft-belarus.de

Botschaft der Republik Moldau
Gotlandstrasse 116
10439 Berliner
Tel.: 446 52 970

Russische Institution

Russisches Haus der Wissenschaft und Kultur
Friedrichstrasse 176 / 179
10117 Berlin
Tel.: 20 30 22 51
Homepage: www.russisches-haus.de

Beratungseinrichtungen

Club Dialog
Russisches Haus der Wissenschaft und Kultur in Berlin
Friedrichstrasse 176 / 179
10117 Berlin
Tel.: 204 4859

GARS e.V.
Kochstrasse 54
10969 Berliner
Tel.: 263 933 10

Deutsch-Russischer Austausch e. V.
Brunnenstrasse 181
10119 Berlin
Tel.: 44 66800
Homepage: www.austausch.com

Neubeginn e.V.
Husemannstrasse12
10435 Berlin
Tel.: 437 35415

Medien

Zeitung Berlinskaja Gazeta
Rankestrasse 34
10789 Berlin
Tel.: 26 94 70
Homepage: www.wernermedia.de

Zeitung Russkij Berlin
Kochstrasse 54
10969 Berlin
Tel.: 26 39 33 10
Homepage: www.rg-rb.de

Radio MultiKulti
Masurenallee 8-14
14057 Berlin
Tel.: 30 3130 28
E-Mail: russisch@sfb.de
Homepage: www.multikulti.de

Radio Russkij Berlin 97,2 FM
Kochstrasse 54
10969 Berlin
Tel.: 263 933 66
E-Mail: radio@radio-rb.de
Homepage: www.radio-rb.de

Russisches Fernsehen in Deutschland
Merseburger Strasse 3
10823 Berlin
Tel.: 787 05 157
E-Mail: info@rtvd.de
www.rtvd.de

Links:
Weiterführende Informationsquellen

www.berlin-ru.net
www.007-berlin.de
www.joe-fixe.de
www.berlinez.de
Www.dialog-ev.de
www.oei.fu-berlin.de
www.oei.fu-berlin.de/~praktika
www.russendisko.de
www.russianlife.de

Berufskammern

IHK - Industrie- und Handelskammer Berlin,
Hardenbergstrasse 16-18, 10623 Berlin
Tel.: 31510-0, Fax: 31510-166
E-Mail: service@berlin.ihk.de
Homepage: http://www.berlin.ihk24.de

Handwerkskammer Berlin,
Blücherstrasse 68, 10961 Berlin
Tel.: 25903-01, Fax: 25903-235
E-Mail: info@hwk-berlin.de
Homepage: http://www.hwk-berlin.de

Ärztekammer Berlin,
Friedrichstrasse 16, 10969 Berlin
Tel.: 40806-0, Fax: 40806-3499
E-Mail: kammer@aekb.de
Homepage: www.aekb.de

Apothekerkammer Berlin,
Kantstrasse 44/45, 10625 Berlin
Tel.: 315964-0, Fax: 315964-30
E-Mail: internet@akberlin.de
Homepage: www.akberlin.de

Architektenkammer Berlin,
Karl-Marx-Allee 78, 10243 Berlin
Tel.: 293307-0, Fax: 293307-16
E-Mail: kammer@ak-berlin.de
Homepage: www.ak-berlin.de

Rechtsanwaltskammer Berlin,
Littenstrasse 9, 10179 Berlin
Tel.: 306931-0, Fax: 306931-99
E-Mail: info@rak-berlin.de
Homepage: www.rak-berlin.de

Beratungsorganisationen

GEBIFO GmbH,
Cevennenstrasse 13, 13127 Berlin
Tel.: 4744105, Fax: 47471870
E-Mail: Gebifo-Berlin@t-online.de

BAO BERLIN International GmbH,
Fasanenstrasse 85, 10623 Berlin
Tel.: 31510-318, Fax: 31510-555
E-Mail: bao@berlin.ihk.de
Homepage: www.baoberin.de

BioTOP Berlin-Brandenburg,
Fasanenstrasse 3, 10623 Berlin, Herr Erp
Tel.: 318622-0, Fax: 318622-22
E-Mail: biotop@biotop.de
Homepage: www.biotop.de

Gesamtverband des Einzelhandels Land Berlin e. V.,
Hohenzollerndamm 184, 10713 Berlin
Tel.: 8817738, Fax: 8811865
E-Mail: einzelhandel@gde-berlin.de
Homepage: www.gde-berlin.de

SPI Consult GmbH,
Hildegardstrasse 28, 10715 Berlin
Tel.: 690085-0, Fax: 690085-85
E-Mail: info@spiconsult.de
Homepage: www.spiconsult.de

Unternehmensfinanzierung

Investitionsbank Berlin (IBB),
Bundesallee 210, 10719 Berlin
Tel.: 2125-0, Fax: 2125-2020
E-Mail: info@investitionsbank.de
Homepage: www.investitionsbank.de

KfW Bankengruppe, NL Berlin,
Charlottenstrasse 33/33a, 10117 Berlin
Tel: 20264-0, Fax: 20264-5188
E-Mail: info@kfw.de
Homepage: www.kfw.de

Autoren

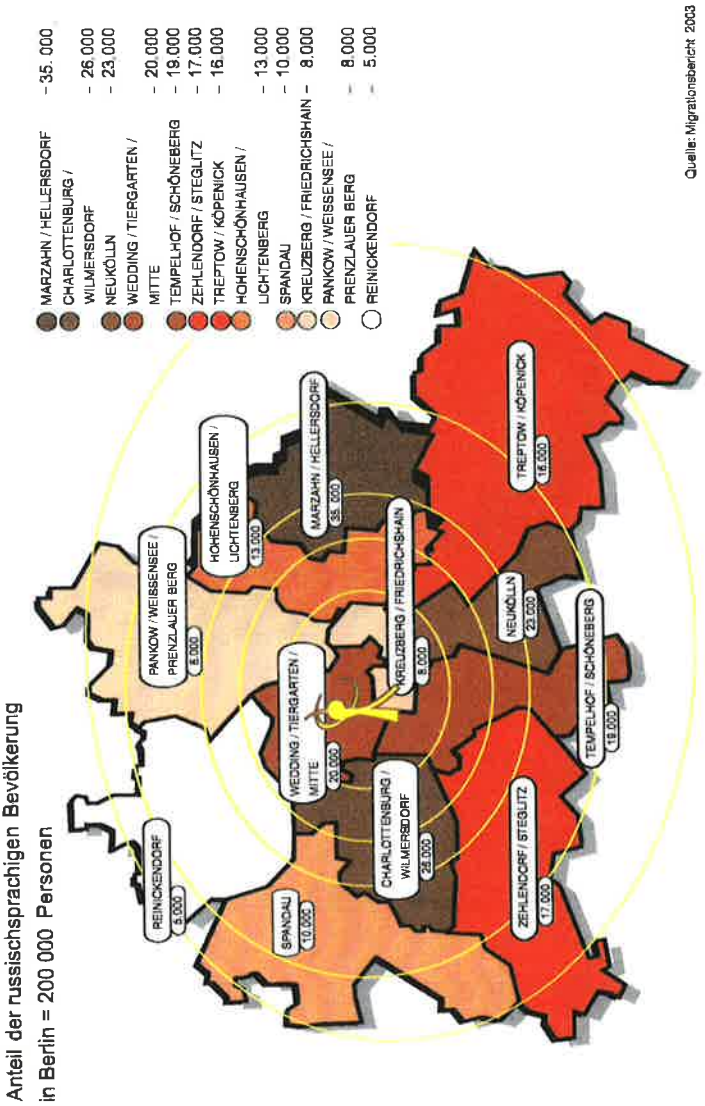
Irina Bernstein, Dipl. Musikpädagogin, Jahrgang 1964, studierte an der Dipl. Hochschule für Musik in St.-Petersburg für Musik und Musikpädagogik. 1983 Einreise nach Deutschland; seit 1989 selbständige Unternehmerin in den Bereichen Event, Vermarktung, Öffentlichkeitsarbeit und Werbung; Dozentin für Marketing und Ausbilderin im Beruf Werbekaufmann/-frau; seit 2001 verstärkte Zusammenarbeit mit Unternehmen in den Bereichen Medien und Handel; im Auftrag der Verlagsgruppe Russkaja Germanija - Aufbau des Pressedienstes Rus Press und Radio Russkij Berlin 97,2 FM.

Seit 2004 arbeitet sie als selbständige Unternehmensberaterin für Marketing/Kommunikation für eine Vielzahl größerer deutscher und russischer Unternehmen.

Rainer Rodewald, Dipl. Kfm. (FH), Dipl. Päd., Jahrgang 1952, studierte nach Abschluss seiner handwerklichen Ausbildung zum Elektroinstallateur Betriebswirtschaft an der Fachhochschule für Wirtschaft (FHW) in Berlin und Erziehungswissenschaft am Fachbereich Erziehungswissenschaft, Arbeitsbereich Erwachsenenpädagogik, der Freien Universität (FU) Berlin. Seit 1991 arbeitet er als leitender Mitarbeiter bei der SPI Consult GmbH in dem Bereich der Arbeitsmarkt- und Ausbildungsförderung.
Im Rahmen der Arbeit des von ihm geleiteten Geschäftsbereiches Ausbildungsservice/Networking ist es sein Ziel, neue Ausbildungspotenziale zu erschließen, unterschiedliche Partner aus Wirtschaft, Politik und ausbildenden Institutionen zu vernetzen und tragfähige Ausbildungskonzepte zu realisieren. Die Erschließung des Ausbildungspotenzials bei Unternehmen mit ethnischem Hintergrund stellt dabei eine besondere Herausforderung dar.

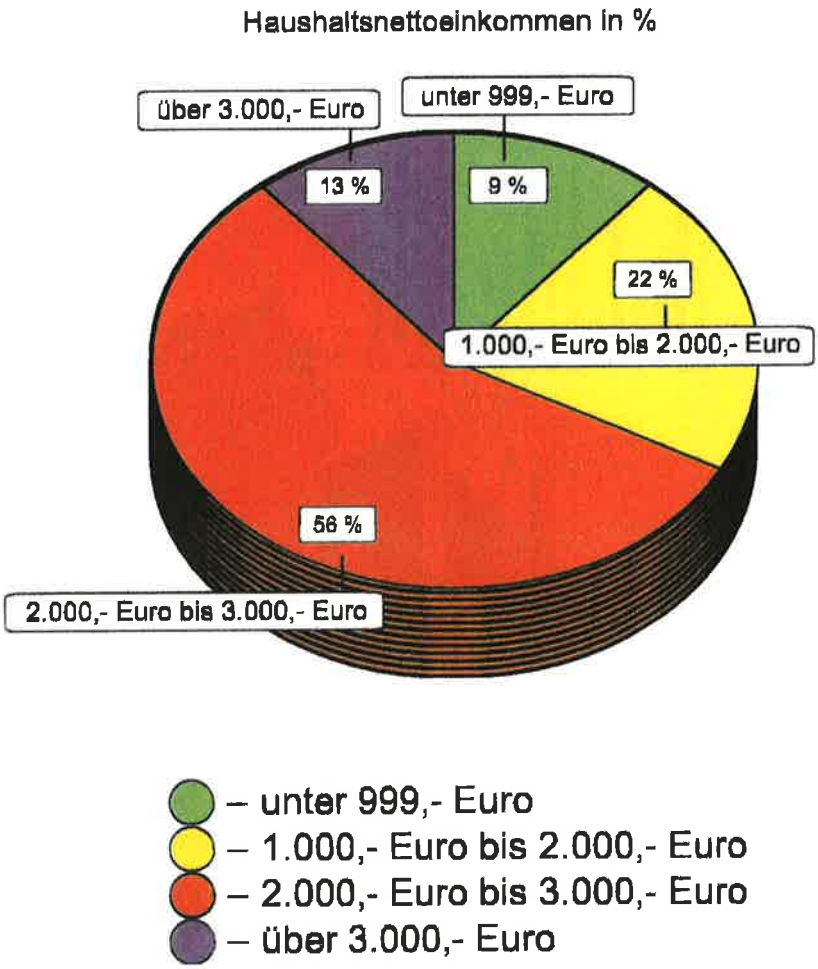
Dank an die Verlagsgruppe Russkaja Germanija für die Überlassung der verwendeten Fotos und Statistiken.

Anlage 1



Quelle: Verlag Rus Medien GmbH

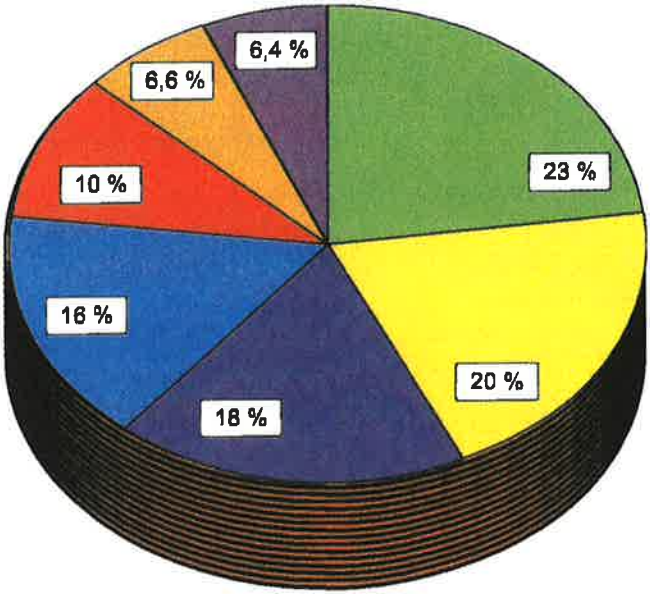
Anlage 2



Quelle: Verlag Rus Medien GmbH

Anlage 3

Monatliche Ausgaben eines durchschnittlichen Haushaltes in %



- 23 % – Miete und Nebenkosten
- 20 % – Lebensmittel und Haushaltsgüter
- 18 % – Konsumgüter (inkl. Kleidung und Schuhe, Kinderartikel, Drogerieartikel)
- 16 % – Freizeitaktivitäten (inkl. Kino, Theater, Ausstellungen, Bücher, Zeitungen, Restaurantbesuche, Urlaub)
- 10 % – Auto (inkl. Versicherungen, Steuern, Benzin- und Reparaturkosten)
- 6,6 % – Versicherungen und Altersvorsorge
- 6,4 % – Sparen

Quelle: Verlag Rus Medien GmbH

Branchenranking der ehemaligen GUS-Staaten

Anlage 4

Branche	Kleingewerbe-treibende	Handels-register-Firmen	Gesamt
Einzelhandel, Reparatur von Gebrauchsgütern	162	37	199
Großhandel und Handelsvermittlung	78	113	191
Dientleistungen überwiegend für Unternehmen	132	55	187
Kraftfahrzeughandel, Instand-haltung, Reparatur von Kraft-fahrzeugen, Tankstellen	89	20	109
Sonstige Dienstleistungen	66	5	71
Gastgewerbe	51	11	62
Kultur, Sport und Unterhaltung	24	32	56
Verkehrsgewerbe	30	23	53
Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbindende Tätigkeiten	25	5	30
Verarbeitendes Gewerbe	13	16	29
Grundstücks- und Wohnungswesen	11	14	25
Baugewerbe	17	6	23
Datenverarbeitung und Datenbanken	13	9	22
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	18	2	20
Forschung und Entwicklung	5	7	12
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	2	10	12
Nachrichtenübermittlung	3	3	6
Erziehung und Unterricht	2	3	5
Entsorgung	1	0	1
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	1	0	1
Energie- und Wasserversorgung	0	0	0
Kreditgewerbe	0	0	0

Quelle: IHK Berlin, Stand 19. April 2005

IHK-Mitgliedsbestand der ehemaligen GUS-Staaten

hier: Handelsregisterfirmen

Anlage 5a

Branche	Armenien	Aserbaidschan	Georgien	Kasachstan	Kirgistan	Rep. Moldau	Russland	Tadschikistan	Weißrussland	Turmenstian	Ukraine	Usbeskistan	Gesamt Branche
Baugewerbe	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	3	0	**6**
Datenverarbeitung und Datenbanken	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	1	0	**9**
Dientleistungen überwiegend für Unternehmen	0	0	1	0	0	1	29	0	3	0	21	0	**55**
Einzelhandel, Reperatur von Gebrauchsgütern	0	0	0	0	0	0	24	0	2	0	11	0	**37**
Energie- und Wasserversorgung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Entsorgung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Erziehung und Unterricht	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	**3**
Forschung und Entwicklung	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	2	0	**7**
Gastgewerbe	1	0	0	0	0	0	6	0	0	0	4	0	**11**
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	0	0	1	0	0	0	2	0	1	0	6	0	**10**
Großhandel und Handelsvermittlung	3	1	1	1	0	1	81	0	5	0	20	0	**113**
Grundstücks- und Wohnungswesen	1	0	0	2	0	1	7	0	0	0	3	0	**14**
Kraftfahrzeughandel, Instandhaltung, Reperatur von Kraftfahrzeugen, Tankstellen	0	0	0	0	0	0	15	0	2	0	3	0	**20**
Kreditgewerbe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Kultur, Sport und Unterhaltung	1	1	1	0	0	2	19	0	1	0	7	0	**32**
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbindende Tätigkeiten	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	2	0	**5**
Nachrichtenübermittlung	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	**3**
Sonstige Dienstleistungen	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	2	0	**5**
Verarbeitendes Gewerbe	0	0	0	1	0	0	12	0	0	0	3	0	**16**
Verkehrsgewerbe	1	0	0	0	0	0	16	0	1	0	5	0	**23**
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	**2**
Gesamt je Land	**7**	**2**	**4**	**4**	**0**	**5**	**239**	**0**	**15**	**0**	**95**	**0**	**371**

Quelle: IHK Berlin, Stand 19. April 2005

IHK-Mitgliedsbestand der ehemaligen GUS-Staaten,

hier: Kleingewerbetreibende

Anlage 5b

Branche	Armenien	Aserbaidschan	Georgien	Kasachstan	Kirgistan	Rep. Moldau	Russland	Tadschikistan	Weißrussland	Turmenstian	Ukraine	Usbeskistan	Gesamt Branche
Baugewerbe	1		1	0	0	1	5	0	0	0	9	0	**17**
Datenverarbeitung und Datenbanken	0	0	0	0	0	1	10	0	0	0	2	0	**13**
Dientleistungen überwiegend für Unternehmen	2	1	4	3	1	2	80	0	0	0	39	0	**132**
Einzelhandel, Reperatur von Gebrauchsgütern	4	1	3	3	0	7	70	1	0	0	70	3	**162**
Energie- und Wasserversorgung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**
Entsorgung	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	**1**
Erziehung und Unterricht	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	**2**
Forschung und Entwicklung	0	0	0	0	0	0	1	0	4	0	0	0	**5**
Gastgewerbe	1	4	1	0	0	0	19	0	2	0	24	0	**51**
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	**2**
Großhandel und Handelsvermittlung	0	1	1	2	2	2	44	0	7	1	18	0	**78**
Grundstücks- und Wohnungswesen	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	6	0	**11**
Kraftfahrzeughandel, Instandhaltung, Reparatur von Kraftfahrzeugen, Tankstellen	2	2	2	1	1	2	40	0	2	0	37	0	**89**
Kultur, Sport und Unterhaltung	1	0	1	1	0	0	15	0	0	0	6	0	**24**
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	**1**
Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbindende Tätigkeiten	0	0	0	1	0	0	14	0	0	0	10	0	**25**
Nachrichtenübermittlung	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	**3**
Sonstige Dienstleistungen	0	0	0	3	0	0	25	0	0	0	38	0	**66**
Verarbeitendes Gewerbe	0	0	1	0	0	0	5	0	0	0	7	0	**13**
Verkehrsgewerbe	0	2	0	1	0	0	16	0	1	0	10	0	**30**
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	0	0	0	0	0	1	9	0	4	0	4	0	**18**
Gesamt je Land	**11**	**11**	**14**	**16**	**4**	**16**	**361**	**1**	**20**	**1**	**285**	**3**	**743**

Quelle: IHK Berlin, Stand 19. April 2005

Anlage 5c

Land	Kleingewerbe-treibende	Handels-register-Firmen	Gesamt
Russland	361	239	600
Ukraine	285	95	380
Weißrussland	20	15	35
Rep. Moldawien	16	5	21
Kasachstan	16	4	20
Armenien	11	7	18
Georgien	14	4	18
Aserbaidschan	11	2	13
Kirgistan	4	0	4
Usbekistan	3	0	3
Tadschikistan	1	0	1
Turmenistan	1	0	1

Quelle: IHK Berlin

Stand: 19. April 2005

Anzahl der eingetragenen Russischen Handwerksunternehmen in Berlin

Anlage 6

verteilt nach Sparten:	*Russland*	*Ukraine/ Weißrussland*	*Lettland/ Estland/ Litauen*
Friseur/in	2	1	
Maler/in / Lackierer/in			1
Informationstechniker/in	1		
Kfz-Techniker/in	3	2	
Installateur/in /Heizungsbauer	1		
Tischler/in	1		
Maurer/in / Betonbauer/in	2		
Zahntechniker/in	1	1	
Bäcker/in		1	
Schuhmacher/in		1	
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger/in	2	1	
Estrichleger/in	1		1
Parkettleger/in	3	2	1
Damen- und Herrenschneider/in		3	
Raumausstatter/in	2		
Gebäudereiniger/in	2		
Handzuginstrumentenmacher/in	1		
Geigenbauer/in		1	
Schilder- u. Lichtreklamehersteller/in			1
Rollladen- und Jalousiebauer/in		1	
Holz- und Bautenschutzgewerbe	7	2	1
Einbau von genormten Baufertigteilen	2		
Klavierstimmer/in	1		
Bodenleger/in	2	2	
Theaterkostumnäher/in	1		
Änderungsschneider/in	6	2	1
Ausführung einfacher Schuhreparaturen	6		
Kosmetiker/in	12	3	
Bestattungsgewerbe	1		
Bautentrockungsgewerbe		1	1
GESAMT	***60***	***24***	***7***

Quelle: Angaben der Handwerkskammer Berlin Stand: 05/2005

Regio
Kompetenz
Ausbildung

Hans Platte, Rainer Hölmer, Rainer Rodewald

Ausbildungspotenzial im Berliner Gesundheitssektor

Expertise

Herausgeber:
GEBIFO - Berlin mbH
im Auftrag des Bundesinstituts für Berufsbildung, Bonn
SPI Consult GmbH, Berlin

Ausbildungspotential im Berliner Gesundheitssektor

Im Rahmen der mit Mitteln des Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Initiative *Regionalberatung zur Sicherung und Weiterentwicklung des Ausbildungsplatzangebotes in den neuen Ländern (RegioKompetenzAusbildung)* hat die SPI Consult GmbH eine Expertise zum Ausbildungspotential im Gesundheitssektor in Berlin erstellt.

In der allgemeinen Öffentlichkeit wird der Gesundheitssektor seit geraumer Zeit vorwiegend unter Kostenaspekten betrachtet. Dabei wird nicht ausreichend wahrgenommen, dass sich der Gesundheitsmarkt mit seinen vielen heterogenen Teilmärkten von Medizin und Pharma, Pflege und Soziales, Sport und Physiotherapie, über ergänzende Medizin und Wellness bis hin zu Ernährung und Hauswirtschaft in den letzten Jahren in Deutschland zu einem der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren entwickelt hat. Mit einem Anteil von über 10 Prozent aller Erwerbstätigen weist die Branche nicht nur einen hohen Beschäftigungsfaktor auf, sondern verfügt, trotz aller Umbrüche in den Kernbereichen des Gesundheitswesens, auch über eine hohe Beschäftigungsdynamik. Entgegen des allgemeinen Trends wird in einigen Bereichen des Gesundheitssektors bereits heute händeringend nach qualifiziertem Personal gesucht.

Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung, der stetig steigenden Inanspruchnahme von Leistungen, der fortschreitenden Differenzierung in der Medizin sowie der Neustrukturierung von Versorgungsformen wird der Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften auch weiterhin steigen. Nicht zuletzt verfügt der Gesundheitssektor daher auch über ein großes Ausbildungspotential. Dieses gilt auch für den Standort Berlin.

Das ungewöhnlich breit gefächerte Angebot an Ausbildungsmöglichkeiten in Berlin und die erkennbaren Wachstumsperspektiven in diesem Sektor machen eine Ausbildung in Gesundheitsberufen für Schulabgänger zukünftig außerordentlich attraktiv.

Den Schwerpunkt der Expertise bildet eine detaillierte Betrachtung der einzelnen Teilmärkte des Berliner Gesundheitssektors. Untersucht wurden die derzeit erkennbaren Ausbildungspotentiale, die perspektivische Entwicklung der einzelnen Teilmärkte und die damit verbundenen beruflichen Möglichkeiten und Perspektiven in den zugehörigen Ausbildungsberufen.

Ausbilden jetzt
Erfolg braucht alle

Unter einem Dach ...

arbeiten fünf Projekte aus Mittel des Bundesministeriums für Bildung und Forschung.
Sie wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten ins Leben gerufen, um punktgenau auf Veränderungen der Ausbildungsplatzsituation zu reagieren:

- **Ausbildungsplatzentwickler** sind Mitarbeiter(innen) von Kammern und andere zuständigen Stellen in den neuen Ländern, die durch Betriebsbesuche und unkonventionelle Ideen für neue oder zusätzliche Ausbildungsplätze in Unternehmen sorgen.
- **KAUSA** richtet sich an ausländische Unternehmen in Deutschland, informiert und überzeugt, und weckt damit die Ausbildungsbereitschaft dieser wichtigen Zielgruppe.
- **Regio-Kompetenz Ausbildung** initiiert und fördert regionale und lokale Netzwerke für betriebliche Ausbildungsplätze, um in den neuen Ländern vorhandene Initiativen miteinander zu verbinden und somit deren Wirkung zu erhöhen.
- Das **Patenschaftsprogramm** initiiert über Ausbildungspatenschaften zusätzliche Lehrstellen, vor allem in neuen Berufen, in Regionen mit hohem Ausbildungsplatzdefizit und für bestimmte Zielgruppen.
- **STAR** beginnt in diesem Jahr in ausgewählten Problemregionen in ganz Deutschland, regionale Ausbildungsstrukturen durch Verbünde und Vernetzung zu stärken.

KAUSA

KOORDINIERUNGSSTELLE - AUSBILDUNG
IN AUSLÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

Ziel

Die Koordinierungsstelle – Ausbildung in ausländischen Unternehmen – unterstützt bundesweit die Ausbildung in Betrieben mit Inhabern ausländischer Herkunft. Denn Unternehmer ausländischer Herkunft engagieren sich zwar seit Jahren erfolgreich in der deutschen Wirtschaft – in puncto Ausbildung sind sie hingegen noch zurückhaltend.

Region

Ganzes Bundesgebiet

Vorgehensweise

Als Informations- und Servicezentrale, angesiedelt beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag, vernetzt die Koordinierungsstelle alle Initiativen, die ausländische Betriebe beim Einstieg in die Ausbildung beraten.

Mit 280.000 Betrieben haben sich Unternehmerinnen und Unternehmer ausländischer Herkunft in den vergangenen Jahren zu einem starken Wirtschaftsfaktor entwickelt.

Der Grund für die geringe Ausbildungsbeteiligung dieser Unternehmergruppe: Es fehlt an Information und Beratung. Neben den regionalen Beratungsprojekten arbeitet KAUSA mit Unternehmervereinen, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und der Arbeitsverwaltung zusammen.

Daher ist es die Hauptaufgabe von KAUSA, die Unternehmer zu beraten und sie mit dem dualen System der Berufsausbildung vertraut zu machen – letztlich mit dem Ziel, die Bereitschaft zur betrieblichen Ausbildung zu erhöhen. Dabei sorgt KAUSA mit zahlreichen Fachtagungen für den Erfahrungsaustausch der Partner. Spezifische Themen wie die Frage nach Multiplikatoren, die den Zugang zu verschiedenen Unternehmergruppen ermöglichen, und die Organisationsformen der Verbundausbildung werden diskutiert.

Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt ist die Öffentlichkeitsarbeit mit deutschen und fremdsprachigen Medien – denn die kontinuierliche Information über Berufsbildung erreicht Unternehmer wie Jugendliche gleichermaßen. Viermal im Jahr erscheint der KAUSA-Info-Brief, und auf der KAUSA-Homepage finden sich Projektporträts und Hintergrundinformationen zum Thema. Zusätzlich können Materialien in verschiedenen Sprachen kostenfrei bestellt werden. Laut einer eigenen Umfrage im letzten Jahr konnten so im mehrjährigen Durchschnitt knapp 3.000 Ausbildungsplätze eingerichtet werden.

Kontakt

KAUSA
Unter Sachsenhausen 10–26
50667 Köln
Tel. 02 21/16 40-6 66
info@kausa.de
www.kausa.de

KAUSA

Ein Beispiel: IHKs kooperieren bei Ausbildungsplatzakquise

Ausgangspunkt

600 zusätzliche Ausbildungsplätze wollen die Industrie- und Handelskammern in Frankfurt/M., Wiesbaden, Gießen-Friedberg, Offenbach und Kassel akquirieren. Unterstützung bei Kooperation und Durchführung bekommen die Kammern vom Institut für berufliche Bildung, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik in Offenbach (INBAS).

Potenziale nutzen

„Im Rhein-Main-Gebiet könnte es viel mehr Ausbildungsplätze geben, als das heute der Fall ist", davon ist Kurt Schomburg, Sonderberater der Abteilung Berufsausbildung in der IHK Frankfurt/M., überzeugt, „ein großes Potenzial vermuten wir in Betrieben mit internationaler Unternehmensführung." Dieses Potenzial wollen Industrie- und Handelskammern in Hessen gemeinsam erschließen. Finanziert wird das Projekt vom Europäischen Sozialfonds, vom hessischen Wirtschaftsministerium und von den beteiligten Industrie- und Handelskammern. Seit November 2001 sind drei Sonderberater bei den Kammern tätig:

Sonderberater unterwegs

- Kurt Schomburg bei der IHK Frankfurt/M., für die Kammerbezirke der IHKs Frankfurt/M. und Wiesbaden,
- Claudia Lehmann bei der IHK Offenbach, für die Kammerbezirke der IHKs Offenbach, Hanau und Darmstadt,
- Lothar Kurz bei der IHK Gießen-Friedberg, für die Kammerbezirke der IHKs Gießen-Friedberg, Wetzlar/Dillenburg, Marburg, Kassel.

Kompetenz

„Das Anforderungsprofil entspricht in etwa dem Berufsbild des Ausbildungsberaters der IHKs, wobei auf interkulturelle Kompetenz Wert gelegt wird", erläutert Schomburg. Die Sonderberater müssen in der Lage sein, Betriebe in allen Fragen der Berufsausbildung bis zum Abschluss eines Ausbildungsvertrages zu beraten, bei der Erledigung von Formalitäten zu helfen und auch die Informationen in den IHK-spezifischen Datenverarbeitungssystemen zu verwalten.

Die Berater gehen direkt in die Betriebe und versuchen zum einen, Unternehmer für die Ausbildung zu gewinnen; zum anderen prüfen sie, ob die Firmen die Voraussetzung eines Ausbildungsbetriebes erfüllen. „Es sind viele Gespräche und Betriebsbesuche notwendig, um von den Vorteilen der Ausbildung zu überzeugen", berichtet Claudia Lehmann. Die meisten besuchten Firmen sind Kleinstbetriebe oder kleine mittelständische Unternehmen. Ihnen fehlen vor allem Informationen über Möglichkeiten und Vorteile der Ausbildung und über das duale Berufsbildungssystem in Deutschland.

regiokompetenz ausbildung

Ziel

In den neuen Ländern besteht nach wie vor die Notwendigkeit, durch unterschiedliche Programme

- die Ausbildungsbereitschaft der Wirtschaft zu fördern,
- kleine Unternehmen beim Einstieg in die Ausbildung fachlich zu unterstützen und
- ggf. regional fehlende betriebliche Ausbildungsplätze durch geeignete Maßnahmen zu ersetzen.

Das Projekt erhöht die Wirksamkeit dieser Programme durch regionale und überregionale Information und Kooperation zwischen den Akteuren.

Region

Neue Länder einschl. Berlin

Vorgehensweise

Ein Netzwerk von mehr als fünfzig festen Kooperationspartnern ermöglicht eine flächendeckende Arbeit.

So werden positive Beispiele gesammelt und kommuniziert. Ein jährlicher Ideenwettbewerb hat zusätzlich mehr als 200 teils bereits erprobte, teils neue Ideen aufgezeigt, die in drei Bänden dokumentiert sind.

Netzwerkarbeit

In der regionalen Netzwerkarbeit werden Formen der Zusammenarbeit unterschiedlicher Akteure (Unternehmen, Wirtschaftsverbände, Kammern, Arbeitsämter, Bildungsdienstleister, Politiker u.a.) angeregt und durch Beratung unterstützt. Ausbildung kann nur ein Motor für Beschäftigung sein, wenn sie an regionalen Bedingungen ansetzt. Deshalb orientiert sich die Projektarbeit an den jeweiligen regionalwirtschaftlichen Strukturen und Entwicklungspotenzialen.

Überregionale Schwerpunkte

In einer Reihe von bedeutsamen Qualifikations- und Beschäftigungsfeldern existieren zudem überregionale Netzwerke, die der qualitativen Stützung von regionalen Initiativen dienen. Dazu gehören so wichtige Felder wie die IT-Qualifikation (vorzugsweise bei Anwendern), die Mechatronik, die Freizeitwirtschaft, ausgewählte handwerkliche Berufsgruppen sowie die Unterstützung der Grenzregionen im Hinblick auf die EU-Osterweiterung.

Kontakt

Bundesinstitut für Berufsbildung
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn
Tel. 02 28/107-1412
muellertamke@bibb.de
www.regiokom.de

regiokompetenz ausbildung

Ein Beispiel: IT-Ausbildungsverbund Altmark

Situation

Die in die Landkreise Salzwedel und Stendal gegliederte Altmark im Norden Sachsen-Anhalts zählt zu den am dünnsten besiedelten und wirtschaftsschwächsten Räumen in Deutschland. Große Unternehmen fehlen, Beschäftigung findet sich vorzugsweise im Handwerk.

Idee

Kein Unternehmen kommt heute ohne Computer und Telekommunikation aus. Dazu wird technisches Know-how in der Region benötigt. Wo aber die IT-Branche kaum entwickelt ist, muss die Region sich selbst helfen.

Partner

Durch das Projekt Regio-Kompetenz-Ausbildung wurde ein Netzwerk angeregt und nach seiner Gründung betreut, in dem das Arbeitsamt, die regionalen Bildungsdienstleister, das staatliche Schulamt mit den Berufsschulen und die Kreisverwaltungen nach einer Lösung gesucht haben, wie durch Einrichtung einer Berufsschulklasse in der Region und die Gründung eines Ausbildungsverbundes die Unternehmen zur Ausbildung in IT-Berufen angeregt werden können.

Umsetzung

Es haben sich seit 2001 drei Netzwerke gebildet:

Die Unternehmen der Region werden in einem Ausbildungsverbund unterstützt und haben Ausbildungsplätze geschaffen.

Die drei Berufsschulen der Region haben eine gemeinsame Klasse für diese Berufe eingerichtet und teilen sich die Arbeit untereinander.

Die Bildungsdienstleister der Region haben gelernt, dass nur die Zusammenarbeit zu einer guten Betreuung der Auszubildenden führt und dabei kostendeckend ist.

Ergebnis

Vom Start weg haben genügend Unternehmen ihre Chance erkannt, so dass sechzehn betriebliche Ausbildungsverhältnisse entstanden. Auch im Folgejahr wurde dieses Ziel wieder erreicht.

Kontakt

IT-Ausbildungsverbund Altmark
VHS Bildungswerk
Letzlinger Landstraße. 8
39638 Gardelegen
Tel. 0 39 07/8 07 50
vhs-bw-ga@t-online.de
www.it-ausbildungsverbund-altmark.de