



**Perspektivwechsel:  
Der Mehrwert migrantischer Ökonomie für das Land Brandenburg**

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

## Vorwort



Zuwanderung und Integration sind eine große Chance für Brandenburg. Nach Angaben des Amtes für Statistik Berlin-Brandenburg leben in unserem Land insgesamt 123.600 Menschen mit einem Migrationshintergrund. Das sind fünf Prozent der Bevölkerung. Die Mehrheit besitzt die deutsche Staatsbürgerschaft. Die wichtigsten Herkunftsländer sind Polen, Russische Föderation, Ukraine, Vietnam und Türkei. Brandenburg profitiert durch Einwanderung. Doch die positiven Effekte der Einwanderung werden bei den aktuellen Diskussionen in unserem Land leider allzu oft vergessen. Und nicht nur bei uns: Zwei Drittel der Deutschen sind laut einer Umfrage der Bertelsmann Stiftung aus dem Jahr 2012 überzeugt, dass Zuwanderung zum Beispiel die Sozialsysteme belastet. Dabei sorgen in Deutschland lebende Ausländerinnen und Ausländer für ein erhebliches Plus in den Sozialkassen. Eine Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Auftrag der Bertelsmann Stiftung lieferte dafür Ende November 2014 Zahlen. Demnach sorgten 6,6 Millionen Menschen ohne deutschen Pass 2012 für einen Überschuss von insgesamt 22 Milliarden Euro. Jede Ausländerin, jeder Ausländer zahlt demnach pro Jahr durchschnittlich 3.300 Euro mehr Steuern und Sozialabgaben als sie bzw. er an staatlichen Leistungen erhält.

Jede fünfte Person mit Migrationshintergrund in Brandenburg hat sich selbstständig gemacht – im Bundesdurchschnitt ist es jede zehnte Person. Der Beitrag der migrantischen Unternehmerinnen und Unternehmer wird in meinen Augen noch viel zu selten in unserer Gesellschaft wertgeschätzt. Denn das Land und seine Bevölkerung profitieren auf verschiedenste Art und Weise von diesen Selbstständigen. So tragen sie als Ärztinnen und Ärzte oder durch innovative, wissenschaftliche Produktentwicklung zur Gesundheitsversorgung bei. Sie betreiben Lebensmittelgeschäfte und erweitern unseren kulinarischen Horizont auch durch Restaurants mit internationaler Küche. Sie schaffen Arbeitsplätze und bereichern unsere Gesellschaft auch durch ihre Sprache und ihre kulturellen Erfahrungen....Ich könnte diese Aufzählung fortsetzen, aber das ist in diesem Fall gar nicht erforderlich, denn die vorliegende Broschüre stellt Ihnen Unternehmerinnen und Unternehmer vor. Hier erfahren Sie mehr über deren Leistungen, über Ihren persönlichen Vorteil durch diese Selbstständigen und über den Nutzen, von dem wir im Land Brandenburg alle gemeinsam profitieren.

**Diana Golze**

Ministerin für Arbeit, Soziales, Gesundheit,  
Frauen und Familie des Landes Brandenburg

## Inhaltsverzeichnis

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... fördern Ihre Gesundheit**

Dr. Ballouz in Schwedt und Pinnow: Ganzer Einsatz für die Menschen in der Uckermark.....	4
Thomas Barta: „Wir freuen uns über jeden, der an der medizinischen Versorgung mitwirkt.“.....	6
Plantachem in der Uckermark: Global Player für pflanzliche Medizin.....	7
Angelika Hauptmann: „Die Region profitiert immer, wenn sich innovative Firmen ansiedeln.“.....	9

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... erweitern Ihren kulinarischen Horizont**

My Keng und Chi Keng in Potsdam: Qualität ist das Erfolgsrezept.....	10
Indisches Restaurant Malabar in Brandenburg a.d. Havel: Ungewohnte Gaumenfreuden vom Feinsten.....	12
Olaf Lücke: „Gastronomische Vielfalt gehört zu Brandenburg!“.....	14

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... schließen Versorgungslücken**

Ehepaar Leer in Bernau: Viele Dienstleistungen unter einem Dach.....	16
Katharina´s Schuhhaus in Potsdam: Für jeden Fuß den passenden Schuh.....	18

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... tragen zur Erhaltung historischer Baudenkmäler bei**

Anna Dos Kaufhaus in Wittenberge: Bei der Restaurierung alles gegeben.....	20
Dr. Oliver Hermann: „Anna Do hat einen wichtigen Akzent für unsere Hauptgeschäftsstraße gesetzt.“.....	21
Werkstätten für Denkmalpflege PKZ in Potsdam: Tradition in der Restaurierung.....	22
Klaus Dorst: „Wir haben von den Polen viel gelernt!“.....	24

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... bereichern das Angebot vor Ort**

The-Hung Nguyen Asia-Markt in Cottbus: Die harte Arbeit zahlt sich aus.....	26
Ungarische Spezialitäten in Potsdam: Erlesene Waren überzeugen.....	28

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... schaffen Arbeitsplätze**

Bülent Öztürk in Cottbus: Gastronomie hoch vier.....	30
Jörn Hübner: „Einem Unternehmer wie Bülent Öztürk gibt man gern ein weiteres Restaurant.“.....	31
Veritas Pflegedienst in Potsdam: Qualität und Vielfalt in der Pflege.....	32
Dr. Bettina Jonas: „Der Pflegeberuf muss attraktiver werden!“.....	33

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... bauen Brücken in andere Länder**

Firma BarMalGas in Ludwigsfelde: Klein angefangen, aber groß rausgekommen.....	34
Frank Gerhard: „BarMalGas beliefert viele Standorte, das bedeutet Werbung für unsere Region.“.....	36
Rene Logistik in Thyrow: Spezialisten für den Handel mit Osteuropa.....	37
Jens Ullmann: „Ein wichtiger Partner für Geschäftskontakte nach Osteuropa.“.....	39

### **Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... machen Lebensräume attraktiv**

Stefan Frerichs: „Potsdam ist Gründerstadt – da brauchen wir die enormen Leistungspotenziale migrantischer Unternehmen.“.....	40
Impressum.....	43

## PORTRAIT

### UNTERNEHMER/IN

**Dr. Amin Ballouz**

4 Kinder

### PRAXIS

Facharzt für Allgemeinmedizin,  
Naturheilverfahren und Betriebs-  
medizin

### Praxis Schwedt

Bertold-Brecht-Platz 1a  
16303 Schwedt/Oder

### Praxis Pinnow

Schmiedeweg 10 | 16278 Pinnow  
www.dr-ballouz.eu

### GRÜNDUNG

2010

### MITARBEITER/INNEN

5

Sommerhaus in den Bergen besaß, denn er hatte Sorge, sein Sohn könnte sich, wie viele andere Jungen seines Alters, den Milizionären anschließen. Völlig auf sich allein gestellt machte Amin Ballouz in Syrien sein Abitur. Nach kurzem Aufenthalt bei Verwandten in Kairo besorgte der Vater ihm einen Studienplatz in Deutschland. „Ich landete in Berlin und das war für mich ein Schock“, erzählt er lächelnd. „Überall fuhren nur so kleine Karren herum und dabei hatte ich mich so gefreut, einen Mercedes zu sehen.“ Es war das Jahr 1976, Ballouz war in Berlin-Schönefeld in der damaligen DDR gelandet. Zunächst ging er nach Leipzig, lernte die



## Dr. Ballouz in Schwedt und Pinnow: Ganzer Einsatz für die Menschen in der Uckermark

Amin Ballouz wuchs als ältester Sohn in einer wohlhabenden Familie in Beirut auf. Seine glückliche Jugend endete jäh, als Mitte der siebziger Jahre im Libanon der Krieg ausbrach. Sein Elternhaus wurde bei einem Bombenangriff zerstört, die Familie musste mehrmals flüchten. Sein Vater brachte Amin Ballouz nach Syrien, wo die Familie ein kleines

deutsche Sprache und nahm dann ein Medizinstudium in Halle auf. In seiner Freizeit beschäftigte Ballouz sich mit Malerei und Holzschnitt und versuchte mit Hilfe der Kunst, seine traumatischen Kriegserlebnisse zu verarbeiten. Seine Ausstellungen stießen auf große Resonanz. „Ich habe sehr viel gemalt, das war eine schöne Entlastung, das hat mich sehr entspannt“, erzählt er rückblickend. Und auch die Hilfe seiner damaligen Professoren hebt er lobend hervor: „Vor allem Professor Panzner, dem damaligen Leiter der herzthorax-chirurgischen Abteilung bin ich sehr dankbar. Ich bin einer von den wenigen Ausländern, die in der DDR promoviert haben.“ Noch vor dem Mauerfall stellte Panzner auch den Kontakt nach Westdeutschland her. Ballouz arbeitete in Aachen und Düsseldorf, danach ging er nach England und anschließend nach Schottland.

2010 kehrte er dann nach Deutschland zurück. „Es war mir auf Dauer zu nass und zu dunkel - ich brauch' die Sonne“, begründet Ballouz diesen Schritt. Eigentlich wollte er sich in Berlin niederlassen, aber man riet ihm ab, weil die Ärztedichte dort schon zu hoch sei. „Man brauchte Mediziner auf dem Land“, so Ballouz.

Unterstützt durch die Ärztekammer und die Kassenärztliche Vereinigung ging er in die Uckermark und eröffnete 2010 seine Praxis in der Stadt Schwedt sowie eine Zweigpraxis im Ort Gartz. Im Herbst 2012 gab er die Praxis in Gartz wieder auf, als

ihm die Miete zu teuer wurde; die Gemeinde Pinnow sah ihre Chance und bot ihm 2013 für einen symbolischen Mietpreis neue Räume an. Ballouz: „Die Menschen auf dem Land brauchen einen Hausarzt, aber auch für eine Zweigpraxis müssen die Konditionen stimmen.“ Die Praxen sind elektronisch vernetzt, sodass er jederzeit auf alle Daten zurückgreifen kann. Amin Ballouz ist täglich in seiner Praxis in Schwedt zu erreichen. Sprechzeiten im kleinen Ort Pinnow bietet er an zwei Nachmittagen und nach Vereinbarung auch am Samstag an. Bei Patienten, die aufgrund ihres Alters oder gesundheitlichen Zustands nicht in die Praxis kommen können, macht er mit seinem alten Trabant Hausbesuche. Außerdem beteiligt er sich seit 2014 am Projekt AGnES\_zwei. Seine „Schwester Agnes“ heißt Andrea und hat für ihren Einsatz eine Zusatzausbildung gemacht. Nun macht sie ebenfalls Hausbesuche und kann dem Arzt damit bestimmte Tätigkeiten abnehmen. „Mit Schwester Andrea habe ich einen Lottogewinn gemacht“, freut sich Amin Ballouz. „Ich möchte gerne noch eine Schwester einstellen aber die Kosten sind auch enorm, also das muss man abwägen.“

Amin Ballouz ist ein „Arbeitstier“. „Also, ich kann nicht stillsitzen. Ich muss immer etwas Neues machen, ich liebe die Herausforderung“, betont er. Nur der Zeitdruck macht ihm zu schaffen. Ballouz: „Die Patienten wollen doch nicht nur die medizinische Untersuchung. Die möchten sich doch auch ein bisschen unterhalten, zum Beispiel was die Tomaten im Garten machen oder ob die Hühner Eier legen. Die Hand halten, über alltägliche Dinge reden, die Seele fühlen ... diese paar Minuten sind mehr als die halbe Medizin. Wenn ich könnte, würde ich mir gerne ein paar Kilo Zeit kaufen für die Patienten.“ Man merkt ihm die Verbundenheit mit den Menschen und der Region an. „Die netten Uckermärker, die haben mich so gut aufgenommen, die sind wie eine Familie für mich. Die backen mir Streuselkuchen oder kochen extra eine Suppe für mich. Die bemuttern mich richtig, das ist so liebevoll.“

Und weil ihm die Menschen so am Herzen liegen, hat er schon das nächste Projekt im Auge. Er beschäftigt sich seit langem mit dem Thema psychosomatische Onkologie. „Ich möchte hier unbedingt mit Kollegen



aus unterschiedlichen Professionen ein palliatives Netzwerk aufbauen“, erklärt er seinen Plan. „Die Menschen werden immer älter und kränker und die meisten leben alleine. Aber die wollen am Ende ihres Lebens nicht ins Krankenhaus oder in ein Heim. Die möchten im Alter nicht entwurzelt werden, sie möchten gerne zuhause sterben.“ Eine Mammutaufgabe im ländlichen Raum, doch Ballouz ist zuversichtlich: „Jetzt habe ich schon so viel geschafft, da wird diese Sache auch gelingen.“





## „Wir freuen uns über jeden, der mitwirkt.“

Interview mit Thomas Barta, Abteilungsleiter Gesundheit, Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie des Landes Brandenburg

*In Brandenburg herrscht gebietsweise Ärztemangel – können Sie dazu einige Zahlen und Ursachen nennen?*  
Zunächst die gute Nachricht: Die Zahl der Ärztinnen und Ärzte in Brandenburg ist von 2001 bis 2013 kontinuierlich gestiegen, um 22 Prozent! Die weniger gute Nachricht: Uns fehlen Hausärzte. Ihre Zahl sank im gleichen Zeitraum um 23 Prozent. Ein erstes Problem stellt also die Sicherstellung der Allgemeinmedizin dar. Das zweite Problem ist die regionale Verteilung. Es gibt in fast allen ärztlichen Fachrichtungen eine Schiefelage – in Ballungsräumen fällt es leichter, Arztpraxen nach zu besetzen, als in dünn besiedelten ländlichen Regionen.

### *Was unternimmt das Gesundheitsministerium dagegen?*

Wir können niemanden zwingen, Medizin zu studieren oder sich als Arzt an einem bestimmten Ort niederzulassen. Aber wir können die Bedingungen verbessern – und dazu ziehen Landesregierung, Kassenärztliche Vereinigung, Landesärztekammer, Landeskrankenhausgesellschaft und Krankenkassen in Brandenburg an einem Strang. Wir haben beispielsweise im Oktober 2006 eine Informations- und Imagekampagne zur Gewinnung von Ärzten, insbesondere von Hausärzten gestartet. Auch die Kassenärztliche Vereinigung Brandenburg (KV) hat verschiedene Maßnahmen initiiert wie eine Niederlassungsberatung oder Investitionszuschüsse für Ärzte, die sich in unterversorgten Gebieten niederlassen.

### *Spielen Ärzte aus anderen Nationen eine Rolle bei Ihrem Vorgehen gegen den Ärztemangel? Wenn ja, was tun Sie, um diese nach Brandenburg „zu locken“ und wie unterstützen Sie ausländische Ärzte, die sich in Brandenburg niederlassen möchten?*

Wir „locken“ keine Ärztinnen und Ärzte aus anderen Regionen der Welt, in denen ja oftmals selber Mediziner fehlen und die dort auf Staatskosten ausgebildet wurden, nach Brandenburg. Aber wir freuen uns über jeden, der seine Zukunft in Brandenburg sieht und bereit und befähigt ist, an der medizinischen Versorgung mitzuwirken. So hat Brandenburg 2008 als erstes Bundesland gemeinsam mit der Otto Benecke Stiftung ein spezifisches Weiterbildungsprojekt für zugewanderte Ärztinnen und Ärzte entwickelt, für die eine erfolgreiche Berufsintegration bisher nicht möglich war.

### *Es gab früher das Modellprojekt AGnES (Arztentlastende Gemeindenahe E-Health-gestützte Systemische Intervention), ein Vorgehen, das Dr. Ballouz in seiner Praxis wieder aufgegriffen hat. Wie beurteilen Sie diesen Ansatz?*

Nachdem das Ministerium zunächst im Rahmen eines Modellprojekts geprüft hat, inwieweit Gemeindeschwestern/Praxisassistentinnen Hausärzten in enger Abstimmung bei der medizinischen Versorgung unterstützen und entlasten können, haben KV, AOK und Barmer hieraus eine Fallmanagerin entwickelt, die arztentlastend in der Häuslichkeit des Patienten tätig ist. Inzwischen gibt es 90 dieser qualifizierten Fachkräfte. Die brandenburgische Landesregierung hat sich jüngst im Koalitionsvertrag zum Ziel gesetzt, „Agnes“ weiter flächendeckend und für Patientinnen und Patienten aller Krankenkassen zugänglich zu machen.

### *Wie ist Ihre Meinung zu Dr. Ballouz Bestreben, ein palliativ-onkologisches Netzwerk im ländlichen Raum aufzubauen,?*

Für die Bedürfnisse sterbenskranker Menschen und ihrer Zugehörigen da zu sein und ein würdevolles, selbständiges Leben bis zuletzt zu ermöglichen, verdient höchsten Respekt und unser aller Anerkennung. Viele hundert Brandenburgerinnen und Brandenburger engagieren sich seit Jahren hauptberuflich oder ehrenamtlich im Hospiz- oder Palliativwesen. Die Landesarbeitsgemeinschaft Onkologie (LAGO) unterstützt Einrichtungen im Land Brandenburg dabei, palliative Netzwerke aufzubauen.

## Plantachem in der Uckermark: Global Player für pflanzliche Medizin

„Medizin aus Naturstoffen zu entwickeln, die gegen chronische Krankheiten hilft, ist mein großer Traum“, sagt Dr. Shanta Banerjee, „und der hat letztendlich dazu geführt, dass ich in Deutschland ein Unternehmen gegründet habe, das solche Medizin herstellt –und noch ganz viele Dienstleistungen Drumherum anbietet“. Dr. Shanta Banerjee ist 64 Jahre alt und ihr großer Traum beginnt bereits Wirklichkeit zu werden, aber sie hat noch weitere Pläne – zum Beispiel die Produktpalette ihres Unternehmens zu erweitern.

Doch der Reihe nach. Die Passion von Dr. Banerjee beginnt bereits mit ihrem Studium in Indien. 1975 machte sie an der Banaras Hindu University in Varanasi ihren Master of Science Chemistry. Gleich im Anschluss promovierte sie über indische Heilpflanzen und erwarb 1978 den Doktor im Bereich Naturstoffchemie. Danach folgten Lehrtätigkeiten und Forschung zur Naturstoffchemie in Laboratorien in Indien, auf Hawaii sowie in mehreren Forschungsinstituten in Deutschland.

Den Grundstein für ihr Ziel, selbst Medizin aus Naturstoffen zu entwickeln, legte Dr. Shanta Banerjee 1997 durch die Gründung des PhytoMed Service in Berlin. Das Unternehmen bietet die Durchführung von klinischen Studien in Indien an sowie die Unterstützung bei der Entwicklung von pflanzlichen Heilmitteln und bei der Zulassung von Medikamenten. 2005 gründete sie ein weiteres Unternehmen: die Plantachem GbR in Pinnow in der Uckermark. „Mit diesem Unternehmen wollte ich nun meine eigenen Produkte vermarkten“, sagt sie. „Ich habe das Fachwissen und die Erfahrung mit zahlreichen Heilpflanzen aus aller Welt, um den Anforderungen für die Entwicklung innovativer Produkte gerecht zu werden.“ Das waren

nicht nur gute Voraussetzungen für die Entwicklung eigener, neuer Heilmittel, sondern auch die Grundlage weiterer Angebote von Plantachem: die Analyse von pflanzlichen Inhaltsstoffen, die Qualitätsprüfung pflanzlicher Heilmittel von anderen Herstellern und die Entwicklung von Produkten für andere Firmen. „Für die Analytik von Pflanzen braucht man jahrelange Erfahrungen wegen der Komplexität der Inhaltsstoffe – auf diesem Gebiet sind wir bei Plantachem Spezialisten“ erklärt Dr. Banerjee.

Doch wie kommt eine global agierende Wissenschaftlerin dazu, sich ausgerechnet in der brandenburgischen Uckermark niederzulassen? Dr. Banerjee schmunzelt ein bisschen, als sie diese Frage beantwortet: „Das hat sich wunderbar ergeben – ich habe damals nach Laborräumen gesucht, um meine Aktivitäten zu erweitern. 2005 stieß ich auf das „Labor Hadinek“ im Industrie- und Gewerbegebiet von Pinnow, das damals als Einzelunternehmen betrieben wurde. Mit dem Diplom-Chemiker Lutz Hadinek kam ich überein, dass wir an diesem Standort gemeinsam das Labor Plantachem gründen wollten. Dieser Standort in Brandenburg war auch deshalb vorteilhaft, weil uns das Land Fördermittel für die Entwicklung unseres ersten Produktes zur Verfügung gestellt hat.“ Dank der Förderprogramme der EU und des Landes Brandenburg verzeichnete das Unternehmen eine jährliche Umsatzsteigerung von 20 bis 30 Prozent. „So haben wir uns das gewünscht“,



## PORTRAIT

UNTERNEHMER/IN

**Dr. Shanta Banerjee**  
verheiratet, 2 Kinder

FIRMA

**Plantachem GbR**

Industrie- und Gewerbegebiet 21  
16278 Pinnow  
www.plantachem.de

GRÜNDUNG

2005

MITARBEITER/INNEN

2

freut sich Dr. Banerjee. „Unsere Dienstleistungen bietet sonst niemand in ganz Brandenburg aus einer Hand an – wenn nicht sogar in Deutschland – es gibt einige wenige Firmen, die Teilbereiche anbieten, aber die stellen für uns keine Konkurrenz dar. Viele namhafte Firmen nehmen unsere Dienstleistungen in Anspruch.“

Es dauerte aber noch einige Jahre, bis Dr. Banerjee ihren Traum verwirklichen und ihr erstes Produkt auf den Markt bringen konnte: Plantabetics. Indische Stachelbeere, Gelbwurz, Bockshornklee-samen und Traubenkerne sind die Bestandteile dieses diätetischen Lebensmittels. Denn Dr. Shanta Banerjee war es gelungen, die Ursache für die Diabetes Erkrankung zu entdecken. Die beiden Wissenschaftler erforschten, dass eine



große Zahl von Naturstoffen mit völlig unterschiedlichen Strukturen positiv auf Diabetes einwirken und das gab ihnen Hinweise für eine dauerhafte Behandlungsmöglichkeit. „Bei regelmäßiger Einnahme von Plantabetics verschlimmert sich der Diabetes-Typ-2 nicht“, versichern Dr. Shanta Banerjee und Lutz Hadinek. „Kein anderes, chemisch produziertes Medikament ist dazu in der Lage den Fortschritt des Diabetes Typ II zu bremsen, sodass die Patienten über kurz oder lang Insulin spritzen müssen.“ Noch ist dies das einzige Produkt von Planta-

chem, doch – geht es nach Dr. Shanta Banerjee – soll das auf keinen Fall so bleiben. „Wir haben bereits weitere Produkte konzipiert und teilweise auch schon entwickelt“, erläutert sie, „aber wir benötigen dringend Unterstützung bei der Vermarktung und beim Vertrieb – und wir brauchen Fachkräfte im Labor.“ Aktuell wird Plantabetics mehr oder weniger übers Internet verkauft, obwohl es auch über Apotheken bestellt werden kann – hier müssen weitere Vertriebswege erschlossen werden. Auch die Suche nach Fachkräften fürs Labor ist ein Problem. Dr. Shanta Banerjee: „Laborantinnen oder Laboranten haben in der Regel keine Ahnung von Naturstoffanalytik, folglich müssen wir die Leute erst einmal selbst qualifizieren – das wäre ja noch machbar. Aber wir brauchen unbedingt einen Marketingexperten, denn da haben wir keine Expertise. Mit dieser Unterstützung will ich zukünftig weitere innovative Produkte auf den Markt bringen, die chronisch Kranken helfen.“



## „Die Region profitiert immer, wenn sich innovative Firmen ansiedeln.“

Interview Angelika Hauptmann, Regionalmanagerin Nordost der ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)

*Wann und wie entstand der Kontakt zwischen der Firma Plantachem und der ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)?*

Der Kontakt kam 2006 in der Nachgründungsphase über den deutschen Mitgesellschafter von Frau Dr. Banerjee zustande. Sowohl die Regionalmanager im Regionalbüro für Fachkräftesicherung der ZAB als auch der Regionalleiter des ZAB Regionalcenters Nordost stehen seitdem im regen Austausch mit dem Unternehmen. Wir haben das junge Unternehmen beraten, beispielweise zur Inanspruchnahme von Fördermöglichkeiten bei der Personalentwicklung und Qualifizierung, zur Einstellungsförderung von Fachpersonal und Höherqualifizierten sowie zur Förderung von Forschung und Entwicklung – jeweils entsprechend zur Verfügung stehender Landesprogramme.

*Welche Serviceleistungen bietet die ZAB gründungsinteressierten Unternehmerinnen und Unternehmern an? Gibt es besondere Angebote für Menschen mit Migrationshintergrund?*

Wir bieten umfassende Informationen und Beratung – beispielsweise zur Standortsuche und Gründungsfinanzierung, zum Coaching in der Vor- und Nachgründungsphase, zu Forschungs- und Hochschulkooperationen. Zudem vermitteln für Start-Up-Unternehmen Kontakte zur Unterstützung aus der Wirtschaft, zu regionalen und Branchennetzwerken oder zum Eintritt auf den internationalen Markt. Ebenso unterstützt die ZAB bei Teilnahme an ausgeschriebenen Wettbewerben und stattfindenden Gründertagen. Dabei unterscheiden wir nicht zwischen Ratsuchenden mit oder ohne Migrationshintergrund, allerdings sind die Fragestellungen mitunter andere, zum Beispiel nach Angeboten zur Sprachförderung oder nach Informationen zum deutschen Recht.

*Bildet der Bereich Biowissenschaften einen Schwerpunkt bei der Entwicklung des Landes Brandenburg als Wirtschaftsstandort?*

Ja, Biowissenschaften bilden in der brandenburgischen Cluster-orientierten Förderpolitik einen Schwerpunkt. Berlin und Brandenburg haben in der Branche nahezu einen Boom erlebt, es gab viele Neugründungen oder Bestandsunternehmen haben sich diesbezüglich spezialisiert. Die Brandenburger Wirtschaftspolitik hat sich dem gestellt und es unterstützt, sodass aktuell ein gutes Klima für solche Unternehmen besteht.

*Sehen Sie die Produkte und Dienstleistungen von Plantachem als innovativ für die Gesundheit an? Halten Sie das für den Standort Pinnow für wichtig?*

Das Unternehmen ist erfolgreich am Markt tätig. Das ist nur mit innovativen Produkten möglich. Der Standort in der Uckermark hat für das Unternehmen offenkundig strategische Vorteile, ich denke da beispielsweise an die verkehrsgünstige Lage oder an kostengünstige Firmenräume im Gewerbegebiet. Umgekehrt profitiert auch immer die Region, wenn sich innovative Firmen ansiedeln – es entstehen Arbeitsplätze, neue Angebote, ein guter Ruf.

*Können Sie der Firma Plantachem auch bei Ihrem aktuell Problem helfen: Fachleute für Vertrieb und Marketing zu finden?*

Ja, zum Beispiel über eine individuelle Beratung zur Fachkräftegewinnung und Fachkräfteentwicklung durch das Regionalbüro für Fachkräftesicherung Nordost-Brandenburg. Ebenso durch eine kostenlose Veröffentlichung freier Stellen im Brandenburger Fachkräfteportal, dessen Reichweite über unser Bundesland hinaus geht. Auch Informationen zur Förderung von Innovationsfachkräften, um höher qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen, können hilfreich sein. Wir schauen uns individuell an, welche Strategien ein Unternehmen bisher verfolgt hat und geben Ratschläge dazu, was zu optimieren wäre.



## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... erweitern Ihren kulinarischen Horizont

### PORTRAIT

#### UNTERNEHMER/IN

**Ngo Quang Phu**  
verheiratet, 2 Kinder

#### FIRMA

**Sushi-Bar My Keng**  
Brandenburger Str. 20  
14467 Potsdam  
**Restaurant Chi Keng**  
Luisenplatz 3 | 14471 Potsdam  
www.sushi-potsdam.de

#### GRÜNDUNG

2002

#### MITARBEITER/INNEN

37

## My Keng und Chi Keng in Potsdam: Qualität ist das Erfolgsrezept

„Chi Keng macht süchtig!“, schrieb die Journalistin Meike Winnemuth im Juni 2014 in der Zeitschrift `Der Feinschmecker´ über das vietnamesische Restaurant in Potsdam. Es war nicht das erste Mal, dass die Küche des Gastronomen Ngo Quang Phu von namhaften Gastro-Kritikern ausgezeichnet wurde, „und darauf sind wir stolz“, sagt der Unternehmer.

Ngo Quang Phu kam Anfang 1992 im Alter von 14 Jahren nach Deutschland. Da es zum damaligen Zeitpunkt noch keine Einrichtung für unbegleitete Flüchtlingskinder im Land Brandenburg gab, lebte er alleine in einem Asylbewerberheim in Fürstenwalde und besuchte dort auch die Schule. Die damalige stellvertretende Grundschullektorin

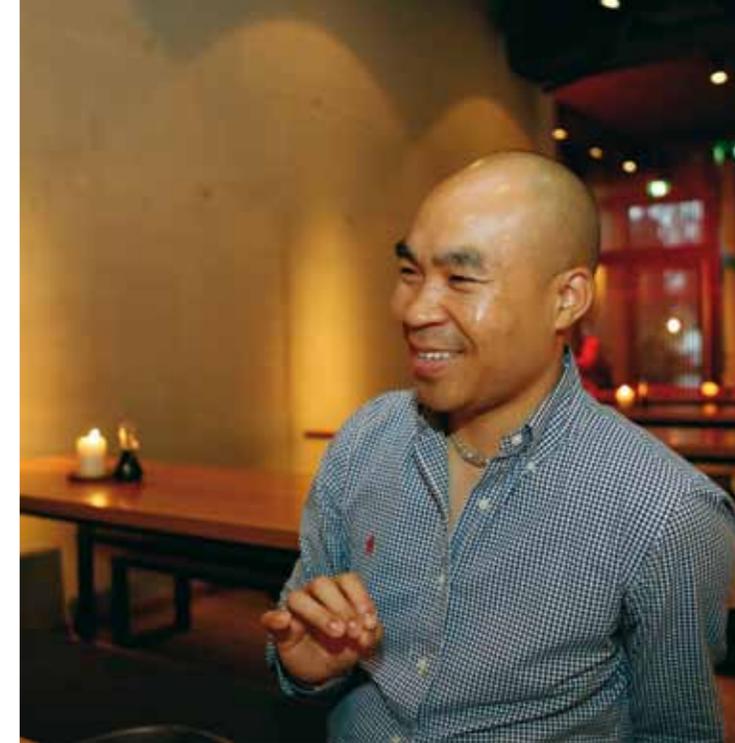
Veronika Buschmann nahm sich des einsamen Jungen an und kümmerte sich in den nächsten Jahren um ihn. Nach seinem Schulabschluss machte Ngo eine Tischlerlehre, die er jedoch nach zwei Jahren abbrach. Auch der Versuch zu studieren, dauerte nur ein Jahr. Seine damalige Freundin und spätere Ehefrau schloss derweil ihr Studium der Betriebswirtschaftslehre erfolgreich ab. „Ich habe zu ihr gesagt: ‚Du kannst weiter studieren, aber ich muss Geld verdienen‘“ begründet Ngo seine damalige Entscheidung.

Nachdem er in verschiedenen Jobs gearbeitet hatte, machte er sich Ende der neunziger Jahre mit einem Restaurant in Berlin selbstständig, das er dann aber verkaufte um 2002 in Potsdams Fußgängerzone das My Keng zu eröffnen. Ngo: „Sushi war für Potsdam damals ungewöhnlich. Es gab schon mehrere Sushi-Läden vor uns, die alle gescheitert sind. Aber das lag wohl auch daran, dass die Qualität nicht stimmte.“ Es dauerte etwa ein Jahr bis das Geschäft lief. „Wir mussten viel Überzeugungsarbeit leisten. Aber was

das Essen anbelangt, da haben wir nichts verändert, weil wir möglichst authentisch kochen wollen“, berichtet er. Die Zahl der Gäste stieg von Jahr zu Jahr und in dem kleinen Laden wurde es zu eng. „Vor allem im Winter, wenn die Leute draußen warten mussten, weil es keinen freien Platz mehr gab, dann haben sie geschimpft: `Wieso stehen wir hier in der Schlange, wir sind doch nicht mehr in der DDR!‘“, schildert der Unternehmer die Situation. Deshalb eröffnete er 2013 sein zweites Restaurant, das Chi Keng am Potsdamer Luisenplatz.

Sushi wird in beiden Restaurants angeboten, daneben ist das My Keng auf kambodschanische und das Chi Keng auf vietnamesische Küche spezialisiert. Soweit sie im Handel verfügbar sind, werden nur Bioprodukte verwendet. Geschmacksverstärker oder andere künstliche Zutaten sind tabu. „Die Qualität der Produkte – egal welche – ist die oberste Voraussetzung für uns“, betont der Unternehmer. Seine Waren bezieht Ngo von ausgesuchten Händlern, im Sommer kommt das Gemüse aus der Region. Auch der Apfelsaft ist etwas Besonderes. Ngo: „Die Äpfel für den Saft stammen von einem Obstbauern aus Marquardt. Die lassen die Äpfel extra bis Ende Oktober am Baum hängen. Dann werden sie in einem Betrieb in Ketzin, der noch mit einem alten traditionellen Verfahren arbeitet, gepresst. Zehntausend Flaschen Apfelsaft werden nur für uns nach unserem Geschmack produziert.“

Neben der hohen Qualität der Waren legt Ngo äußersten Wert auf Frische. „Bei uns wird täglich vorbereitet und erst nach der Bestellung gekocht. Am Nachmittag Fleisch oder Gemüse für den Abend zu schneiden, ist nicht erlaubt“, erklärt der Unternehmer. Ein solches Konzept erfordert sehr viel Personal. Ngo Quang Phu beschäftigt insgesamt fast vierzig Mitarbeiter, fünfzehn davon arbeiten stundenweise, um die Spitzen am Mittag und Abend abzudecken.



Ngo: „Unsere Personalausgaben sind sehr hoch. Aber wer am Personal spart, der spart auch an den Gästen.“ Gutes Personal zu finden ist nach seinen Aussagen ein großes Problem. Zwar wäre es theoretisch möglich, Spitzenkräfte aus Japan oder Vietnam zu holen, aber der Aufwand sei enorm und die Arbeitserlaubnis würde auch nur für drei Jahre erteilt. Deshalb wird in beiden Restaurants ständig ausgebildet, um den Personalbedarf decken zu können. Ngo: „Das ist eine große Herausforderung. Wir arbeiten fünfzehn Stunden am Tag, sieben Tage die Woche und das schon seit Jahren.“

Die Gäste wissen dieses Engagement zu schätzen, viele von ihnen sind treue Stammkunden, darunter auch zahlreiche Prominente aus Politik, Wirtschaft und der Filmbranche. Ngo Quang Phu arbeitet darüber hinaus auch eng mit den ortsansässigen Hotels und Eventagenturen zusammen und übernimmt das Catering bei großen Veranstaltungen. „Wir sind mit Herz und Seele, mit Spaß und Leidenschaft dabei“, beschreibt Ngo sein unternehmerisches Handeln und fügt hinzu: „Man darf nicht stehen bleiben, sondern muss die Qualität ständig steigern. Es muss das Wow! da sein, damit die Gäste am nächsten Tag wieder Appetit auf unserer Essen haben. Nur so können wir uns am Markt behaupten.“



## PORTRAIT

### UNTERNEHMER/IN

**Pradeep und Sindhu Thapliyal**  
verheiratet, 2 Kinder

### FIRMA

**Restaurant Malabar**  
Potsdamer Str. 2  
14776 Brandenburg a. d. Havel  
www.restaurant-malabar.de

### GRÜNDUNG

2005

### MITARBEITER/INNEN

5

## Indisches Restaurant Malabar in Brandenburg a.d. Havel: Ungewohnte Gaumenfreuden vom Feinsten

Es sah zunächst nach der klassischen Karriere eines jungen Inders aus, als Pradeep Thapliyal vor über zwanzig Jahren nach Deutschland kam. Er hatte in Indien bereits vier Jahre Mathematik, Physik und

Chemie studiert und begann in Berlin mit Informatik, „was normalerweise jeder Inder macht“. Dass er sein Studium nicht beendete, habe er manchmal bereut, aber: „C'est la vie, so ist das Leben halt“, sagt er rückblickend.

Thapliyal arbeitete mehrere Jahre in der Berliner Gastronomie und führte auch einige Jahre gemeinsam mit einem Partner ein indisches Restaurant in Werder. Im Jahr 2002 versuchte ein Immobilienmakler ihn zum Umzug in die Stadt Brandenburg an der Havel zu bewegen. Pradeep Thapliyal: „Er war Gast in meinem Restaurant in Werder und hat zu mir gesagt, 'Wir brauchen in der Stadt Brandenburg ein neues Gesicht, wir brauchen indische Gastronomie' und hat mir die alte Musikschule ans Herz gelegt.“ Trotz der interessanten Lage in der Innenstadt mit eigenem Parkplatz und einer Terrasse, von der man direkt aufs Wasser blickt, war das Unternehmerpaar zunächst skeptisch. „Brandenburg an der Havel sah damals so traurig, so wenig einladend aus“, begründen sie ihre Bedenken. Sie erkundeten die



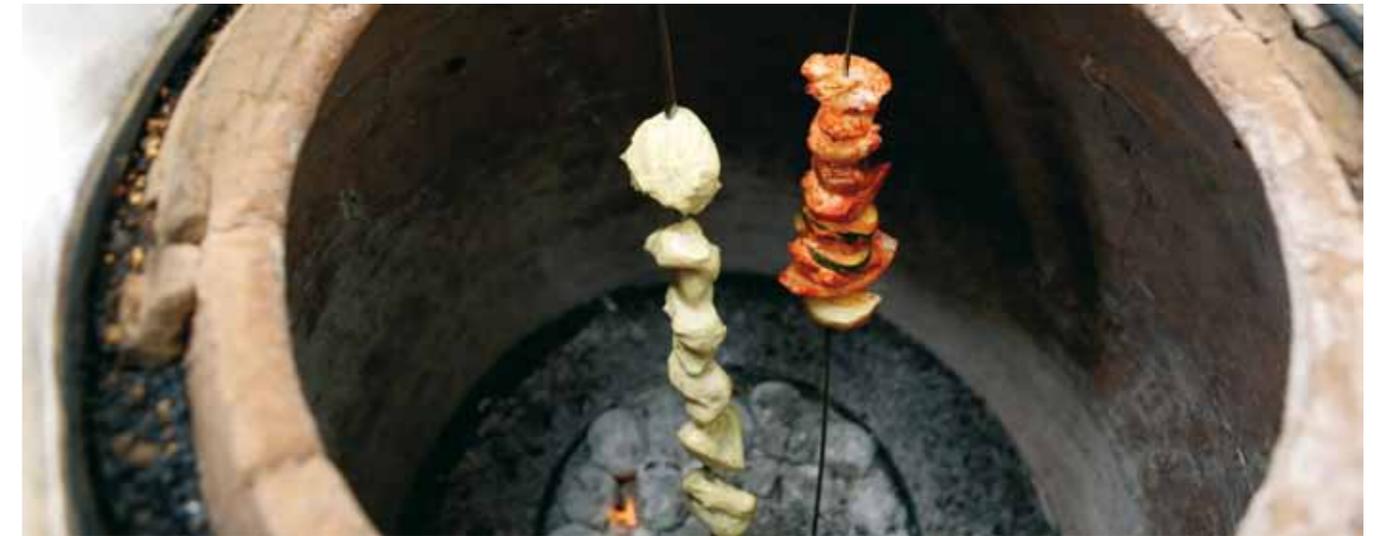
Stadt, sprachen mit verschiedenen Gastronomen, doch was sie sahen und hörten war nicht besonders motivierend. „Selbst der Getränkegroßhändler hat uns abgeraten und gemeint, mit indischem Essen könne man in der Stadt Brandenburg kein Geld verdienen“, erzählt Pradeep Thapliyal. Doch dann packte das Paar der Ehrgeiz. Unterstützt durch den Makler, der ihnen beratend zur Seite stand, begannen sie mit der Umbauplanung der ehemaligen Musikschule und eröffneten im Sommer 2005 das Malabar.

Die Bewohner der ehemaligen Stahlstadt für die neue Küche zu gewinnen, war anfangs nicht leicht. Thapliyal: „Das Essen war den Leuten einfach zu scharf, das waren sie nicht gewohnt. Gewürze müssen sein, aber wir sind dann mit der Intensität etwas herunter gegangen.“ Die gängige Praxis vieler indischer Restaurants, die Schärfe mit Unmengen von Sahne zu neutralisieren, kam für ihn nicht infrage. Stattdessen baute er sein Konzept des 'healthy food', des gesunden Essens, weiter aus. Bis auf die Hülsenfrüchte werden nur frische Zutaten verwendet. Die Zubereitung von Fleisch und Brot erfolgt im Tandır, dem traditionellen Lehmofen der indischen Küche, der mit Holzkohle beheizt wird und extra für die Restaurantküche angefertigt wurde.

„Das Fleisch wird vorher mariniert und anschließend auf langen Stahlspießen gegrillt. Dadurch kommen wir mit sehr wenig Fett aus“, beschreibt Thapliyal die Vorgehensweise. „Unser Naan Brot wird erst nach der Bestellung

auf der Seitenwand des Tandır gebacken und kommt dann noch heiß auf den Teller.“

Das Malabar hat den Spagat, dem eigenen Anspruch traditioneller indischer Küche treu zu bleiben und sich gleichzeitig den hiesigen Geschmacksgewohnheiten anzupassen, geschafft. „Das hat eine Weile gedauert aber wir haben unser Völkchen hier auch ein bisschen dazu gezwungen“, sagt das Unternehmerpaar lächelnd. Am Erfolg waren nach Pradeep Thapliyals Aussagen aber viele Faktoren beteiligt. Auffällig oft ist dabei die Rede von Frauen. Man müsse der Oberbürgermeisterin alle Hochachtung zollen, so Thapliyal, denn sie habe eine sehr positive Entwicklung der Stadt in den letzten zehn Jahren möglich gemacht. Eine weitere Frau, der er dankbar ist, ist seine Ehefrau. „Hinter jedem erfolgreichen Mann steht immer auch eine starke Frau“ sagt der Gastronom. „Meine Frau hat mich stets unterstützt, ohne sie hätte ich das nie geschafft.“ Und dann erwähnt er noch die weiblichen Gäste, die den größten Anteil seiner Kunden ausmachen: „Bei den Frauen ist unsere Küche inzwischen berühmt. Die Männer bevorzugen häufiger deftige Speisen während unsere vegetarischen Angebote bei den Frauen sehr populär sind.“



Die Thapliyals wissen aber auch das Können ihrer Mitarbeiter zu schätzen. Die Spitzenköche holen sie aus Indien, wenn auch nur mit einer auf drei Jahre befristeten Arbeitserlaubnis. „Aus Berlin kann ich keine Leute abwerben, die kommen nicht nach Brandenburg“, erklärt Pradeep Thapliyal. Im Service werden überwiegend ausländische Studierende beschäftigt, „weil sie meistens gut Deutsch sprechen, schnell lernen und flexibel sind.“ Er selbst ist jeden Tag präsent, kontrolliert und unterstützt, seine Frau managt das kaufmännische Geschäft. Ein gutes Betriebsklima ist ihm wichtig. „Ich habe mein Team immer mitgenommen, es gefragt, was denkt ihr, wie kriegen wir das zusammen hin. Wir stehen ja alle gemeinsam an der Front, die einen hinten in der Küche und die anderen vorne beim Gast“, betont Thapliyal.

Inzwischen wohnen die Thapliyals mit ihren Kindern in der Stadt Brandenburg. Eigentlich müssten sie etwas kürzer treten, sich mehr Zeit für die Familie nehmen. Stattdessen denkt Pradeep Thapliyal schon über ein weiteres Projekt nach. Thapliyal: „Mein Wunsch wäre, ein Café zu eröffnen mit kleiner Karte und so einem Multikulti-Flair. Ich denke, das wäre noch eine Bereicherung für die Stadt.“



## „Gastronomische Vielfalt gehört zu Brandenburg!“

Olaf Lücke, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands Brandenburg e.V. (DEHOGA Brandenburg)

Gastronomische Vielfalt gehört zu Brandenburg! Wir haben hier viele Gastronomen mit Migrationshintergrund, die seit Jahren einen guten Job machen. Qualität und überzeugender Service zeigen sich an der Akzeptanz der Gäste – und da stehen viele Restaurants, die von Migrantinnen und Migranten geführt werden, den deutschen Betrieben nicht nach. Da der DEHOGA Brandenburg bei seinen Mitgliedern nicht zwischen solchen mit oder ohne Migrationshintergrund unterscheidet, kann ich keine Zahlen nennen. Ich

schätze aber, dass der Anteil dem Bevölkerungsanteil von Migrantinnen und Migranten in Brandenburg entspricht. Sehr viele Mitglieder sind das demnach nicht, daher freue ich mich besonders über diejenigen, die schon lange dabei, von den Kollegen akzeptiert und gut vernetzt sind. Die Inhaber der Restaurants My Keng und Chi Keng sind beispielsweise treue Teilnehmer unserer Qualitätsinitiative „Brandenburger Gastlichkeit“, bei der sie auch immer sehr gut abschneiden. Es gibt natürlich auch Gastronomen mit Migrationshintergrund, die schwer zu erreichen sind, die möglicherweise Vorbehalte gegen Vereine und Verbände haben. Hier werden wir weiter aktiv dran bleiben. Unsere Mitglieder profitieren durch die Interessenvertretung, aktuell geht es dabei um die Themen Mehrwertsteuersenkung und Mindestlohn. Als Verband verhandeln wir für unsere Mitglieder Rabatte aus, sodass eine Mitgliedschaft auch finanzielle Vorteile bringt. Zudem sind noch Veranstaltungen zu nennen, beispielsweise der jährliche Azubi-Tag – auch dies nützt den Betrieben.

Der DEHOGA Brandenburg wirbt Gastronomen mit Migrationshintergrund genauso wie alle anderen Betriebsinhaber auch: Wir schreiben sie an, wir rufen sie an und wir besuchen sie in ihren Restaurants. Ich weiß von anderen Landesverbänden, die beispielsweise Flyer in verschiedenen Sprachen erstellt haben oder mit migrantischen Gastronomievereinen kooperieren. Wir haben hierbei noch Potenzial, welches wir auch in Zusammenarbeit mit migrantischen Unternehmervereinen sicher noch heben können. Erfahrungswerte durch die Mitgliedsbetriebe, deren Inhaber Migrantinnen oder Migranten sind, zeigen, dass es keiner besonderen Beratung bedarf. Sie benötigen beispielsweise die gleichen Informationen zum Unternehmenskonzept oder dazu, welche Genehmigungen erforderlich sind und welche Behörden zuständig sind. In dem einen oder anderen Fall gehen wir in der Beratung auf den letztgenannten Aspekt ausführlicher ein, wenn jemand aus einem anderen Land kommt und mit den hiesigen Strukturen nicht vertraut ist. Aber ansonsten bedarf es keines besonderen Services – internationale Küche gehört einfach dazu, ich gehe gern auch mal etwas anderes probieren.

## Asiatischer Ingwertee

10 g frischer Ingwer (Bio)  
1-2 Stängel Minze  
Honig

### Zubereitung:

Ingwer in dünne Scheiben schneiden und mit 250 ml kochendem Wasser aufgießen.  
Minze hinzufügen und kurz ziehen lassen.  
Nach Belieben mit Honig süßen.



čaj herbata trà çay  
τσάι Tee ceai Tea



## Indischer Masala Chai

¼ Stange Zimt  
1 Nelke  
1 Kardamomkapsel  
3 schwarze Pfefferkörner  
1 Messerspitze Ingwerpulver  
¼ Sternanis  
etwas frisch geriebener Muskat

5 – 7 g Assam Teeblätter  
250 ml Wasser  
250 ml Milch  
Honig

### Zubereitung:

Alle Gewürze im Mörser fein mahlen. Milch und Wasser aufkochen. Teeblätter und Gewürze zugeben und weitere 10 Minuten kochen. Wer es gerne kräftig mag, verlängert die Kochzeit. Durch ein Sieb gießen und mit Honig süßen.

Die Zutaten und auch die Zubereitungsarten variieren von Familie zu Familie. Deshalb probieren Sie einfach, welche Gewürzmischung und Intensität Ihnen am besten schmeckt!

## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... schließen Versorgungslücken

### PORTRAIT

#### UNTERNEHMER/IN

**Yevgeniy und Swetlana Leer**  
verheiratet, 1 Kind

#### FIRMA

Änderungsschneiderei, Schuh-  
reparatur, Schlüsseldienst und  
weitere Dienstleistungen  
Pegasusstraße 4 | 16321 Bernau

GRÜNDUNG  
2013

immer mein Hobby. Ich habe Kurse besucht, um mich weiter zu qualifizieren. Nähen ist wirklich meins, das mache ich gerne“, erzählt sie strahlend. So fand sie auch nach ihrer Ankunft in Deutschland sofort Arbeit, zuerst als Näherin, dann im Lager eines Textilgeschäfts und zuletzt in einer Ände-

Yevgeniy und Swetlana Leer reisten 2001 als Spätaus-siedler nach Brandenburg ein. Swetlana Leer arbeitete schon in Russland in einer Nähfabrik. „Nähen war im-

### Ehepaar Leer in Bernau: Viele Dienstleistungen unter einem Dach

rungsschneiderei. Schwieriger gestaltete sich die Situation für Yevgeniy Leer, der die deutsche Sprache nicht so gut wie seine Frau beherrschte und in wechselnden Aushilfsjobs arbeitete.

Den Gedanken, ein eigenes Geschäft aufzumachen, hatte Swetlana Leer schon früh. Aber es dauerte acht Jahre bis sie, ermutigt durch die Migrationsberatung in Eberswalde, schließlich Kontakt zum Lotsendienst für Migranten in Potsdam aufnahm. Dann ging alles schneller als erwartet. „Im Januar 2013 haben wir mit den Qualifizierungsangeboten des Lotsendienstes angefangen, im Juni das Gewerbe angemeldet und am 15. Juli haben wir schon den Laden aufgemacht“, berichtet Swetlana Leer. Das Ehepaar startete mit einer Änderungsschneiderei, Schuhreparaturen und dem Schlüsseldienst. Die erforderlichen Industriemaschinen konnten sie günstig aus einer Geschäftsauflösung erwerben und über Kredite ihrer Hausbank finanzieren. Swetlana Leer: „Da haben wir Glück gehabt, weil ich schon lange in dieser Branche arbeite. Wir kennen uns alle und da haben sie die Maschinen für uns billiger gemacht.“ Inzwischen haben die Leers ihr Angebot sukzessive erweitert. In ihrem Geschäft in Bernau-Süd nehmen sie jetzt auch Bekleidung für die chemische Reinigung sowie die Wäscherei und Färberei an. Seit April 2014 betreiben sie zusätzlich einen Paketshop für DHL. Auch bei dieser Entwicklung waren Swetlana Leers Ideenreichtum und ihre Kontaktfreudigkeit ausschlaggebend. „Wissen Sie, hier in der Gegend gibt es kaum Angebote“, erklärt sie. „Alte Leute müssen dann bis Bernau-Mitte laufen und das ist für viele sehr schwer. Deshalb haben wir uns mit anderen Unternehmen zusammen-

geschlossen. Jetzt kann man auch hier ein Paket abholen oder Briefmarken kaufen.“

Die Bevölkerung nimmt die Angebote dankbar an. Neben den Bewohnern des Viertels haben die Leers mittlerweile auch viele Kunden aus dem Umland bis hin nach Berlin. Ausschlaggebend hierfür ist vor allem Mund-zu-Mund-Propaganda, wie Swetlana Leer erklärt. „Am Anfang haben wir Flyer drucken lassen und überall in der Stadt verteilt. Aber naja, viele Leute lesen das nicht und schmeißen die Prospekte einfach weg. Wenn sie jedoch von Freunden oder Bekannten hören, dass wir gut und zuverlässig arbeiten, dann kommen sie.“ Swetlana Leer ruht sich nicht auf ihren guten Referenzen aus. Sie nutzt ihre Kontakte, um die Auftragslage weiter zu steigern beziehungsweise die Ausgaben so gering wie möglich zu halten. So bringen ihr Boutiquen Bekleidung zur Änderung und erhalten im Gegenzug eine Umsatzbeteiligung. Ihr Material kauft sie zu günstigen Konditionen bei einem türkischen Händler in Berlin, den sie seit vielen Jahren kennt. Stehen Reparaturen an den Maschinen an, kann sie auf Mechaniker aus dem Bekanntenkreis zurückgreifen.

Bei sechs Tagen im Geschäft und zusätzlicher Arbeit am Sonntag, wenn sehr viel zu tun ist, muss auch das Familienleben gut organisiert sein. „Ja, ein eigenes Geschäft ist eine Herausforderung, aber anders läuft es nicht“, sagt Swetlana



Leer. Dennoch haben die Leers den Schritt in die Selbstständigkeit nicht bereut. „Hier sind wir unsere eigenen Chefs und nicht den Launen der Vorgesetzten ausgeliefert. Für das Betriebsklima sind wir selbst verantwortlich, das ist eine schöne Arbeitsatmosphäre. Und auch die Kunden verhalten sich anders. Als Inhaberin begegnen sie einem mit mehr Respekt, das ist anders als wenn man als Angestellte arbeitet.“

„ Ich arbeite hier in der Gegend, wohne aber außerhalb. Auf meinem Weg komme ich an mehreren Änderungsschneidereien vorbei, aber ich komme hierher, weil ich sehr zufrieden mit Frau Leer bin – sie arbeitet ordentlich und schnell und der Preis stimmt. Ich lasse hier Kleidung und Schuhe reparieren oder gebe ein Paket auf... also alles, was so anfällt erledige ich hier.“



Isabella, beschäftigt in der Gastronomie

„ Ich lasse hier Jacken und Hosen kürzen. Also ich kann nur sagen, das ist wirklich Qualität hier, das wird äußerst professionell gemacht. Und sie ist pünktlich, höflich, nett, zuvorkommend... also das ist alles was ich mir so wünsche. Ich werde immer wieder hierher kommen.“

Rentnerin, 73 Jahre

„ Wir wohnen gleich um die Ecke. Seitdem ich weiß, dass hier eine Poststelle ist, komme ich öfters. Ich habe zwar ein Auto, aber bei der Post in der Innenstadt findet man schlecht einen Parkplatz. Da ist das hier natürlich praktischer.“

Mario, Kfz-Mechatroniker

## PORTRAIT

### UNTERNEHMER/IN

**Katharina Müller**  
verheiratet, 2 Kinder

### FIRMA

**Katharinas Schuhhaus**  
Dortustr. 21 + 55 | 14467 Potsdam

### GRÜNDUNG

2010

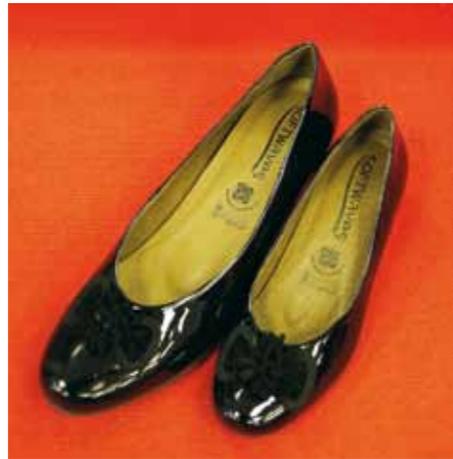
### MITARBEITER/INNEN

4

## Katharina's Schuhhaus in Potsdam: Für jeden Fuß den passenden Schuh

Katja, wie sie von ihren Stammkunden liebevoll genannt wird, kam 2002 mit ihrem Sohn aus erster Ehe aus der Ukraine nach Deutschland. „Der Liebe wegen“, erzählt sie lächelnd. Die erste Zeit war schwer, weil „die Deutschen“ wie sie es ausdrückt „doch eine ganz andere Mentalität haben“. Aber Katharina Müller hat sich nicht entmutigen lassen, sich nach und nach umgestellt und weitergemacht. „Ich bin einfach eine Kämpferin. Das war schon immer so. Ich komme aus einer großen Familie mit sieben Geschwistern, da musste man sich von klein an durchsetzen.“ Ihr Werdegang belegt diese Aussage.

Katharina Müller hat in der Ukraine Schuhmacherin gelernt und dort auch in der Schuhproduktion gearbeitet. Nach der Geburt ihres zweiten Kindes arbeitete sie in Potsdam fünf Jahre als Verkäuferin in einem Schuhgeschäft. Aber das Betriebsklima gefiel ihr nicht und sie begann deshalb über das Arbeitsamt nach einer neuen Stelle zu suchen. „Irgendwann hat die Arbeitsvermittlerin mich gefragt, ob ich mich nicht selbstständig machen möchte“, berichtet sie. „Diese Frage hat mich total überrascht – ich hatte eigentlich schon immer Träume in diese Richtung gehabt, aber nie gedacht, dass ich das auch wirklich einmal machen würde.“ Katharina Müller besuchte Existenzgründungsseminare bei der IHK und holte sich Unterstützung beim Lotsendienst für Existenzgründer. Sechs Monate später eröffnete sie ihren ersten Laden in einer Seitenstraße der Brandenburger Straße, dem „Broadway“ wie die Potsdamer ihre Fußgängerzone in der Innenstadt nennen. Sie hat diese Lage mit



Bedacht ausgewählt. „In den Seitenstraßen waren die Gewerbenieten damals deutlich niedriger als direkt auf dem „Broadway“ und der Laden ist auch relativ klein, da waren die Kosten noch überschaubar“, erklärt sie.

Die Anfangszeit war nach Müllers Aussagen sehr schwierig. Die Kreditvergabe durch die Bank zog sich lange hin und sie konnte nur wenig Ware einkaufen, weil sie nicht genügend Eigenkapital hatte. Aber ab dem dritten Jahr lief es dann ganz gut. Die Gründe für die gute Geschäftsentwicklung sind vielfältig. Da ist zum einen das spezielle Warenangebot hervorzuheben. „Bei mir finden Sie neben dem normalen Sortiment auch Schuhe in Unter- und Übergrößen. Im Damenbereich führen wir zum Beispiel Schuhe von Größe 33 bis 46. Man kann sagen, das ist meine „Marke“, das bietet Ihnen sonst niemand in Potsdam. Außerdem erhalten Sie bei uns verschiedene Modelle auch in unterschiedlichen Weiten. Jeder Fuß ist anders, deshalb versuchen wir immer, die bestmögliche Passform zu finden.“ Dass sogar Kunden, die den Laden als Touristen entdeckt haben und nun extra aus Hamburg, Rostock oder Leipzig anreisen, weil sie nur in Katharina's Schuhhaus etwas Passendes finden, erfüllt sie mit Stolz. Auch Katharina Müllers Fachkenntnisse tragen maßgeblich zum Erfolg ihres Unternehmens bei.

Die Werbung auf dem Aufsteller: „Lieber 2 Paar Gute als 10 Paar Ungesunde!“ ist Programm. „Ich lege großen Wert auf gute Qualität. Ich habe das Handwerk gelernt und kenne mich da aus“, betont sie. Deshalb ist sie regelmäßig auf Fachmessen und kauft ihre Ware zum Teil auch direkt bei ausgewählten Herstellern. Und dann ist da ja auch noch so etwas wie „Servicequalität“, ein Begriff, der einem bei manch anderem

Schuhgeschäft nicht unbedingt einfallen würde, in Katharina's Schuhhaus aber wieder zum Leben erweckt wurde. Katharina Müller: „Wir helfen den Kunden bei der Anprobe. Das ist wichtig, denn nur so kann ich gleich fühlen, ob es das richtige Modell ist. Bei mir werden die Kunden fachkundig und freundlich beraten. Nur wenn sie zufrieden sind, kommen sie auch wieder. Und falls es doch einmal Reklamationen gibt, übernehme ich kostenlos die Reparatur.“

Ihr Unternehmenskonzept geht auf. Ende 2013 eröffnete Katharina Müller ein zweites Geschäft auf der gegenüberliegenden Straßenseite. Damit konnten das Warenangebot ausgeweitet und der Kundenstamm vergrößert werden. Ihr Sohn hat bei ihr eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann gemacht und trägt sich mit dem Gedanken, auch verstärkt Sportschuhe anzubieten. Auf die Frage, welche Zukunftspläne sie hat, antwortet Frau Müller lachend: „Ich mache keine großen Pläne im Voraus, bei mir kommt alles spontan. Aber eins ist sicher: Wenn ich noch einmal gründen würde, dann mit Schuhen. Schuhe sind mein Leben, ich bin einfach Schuhe, das ist es!“

„Ich wohne in Berlin und bin zufällig hier, weil ich beim Vorbeigehen gesehen habe, dass es hier Übergrößen gibt. Ich habe Größe 45 und es ist sehr schwer für mich, passende Schuhe zu finden. Da braucht man dann schon einen speziellen Laden und dann muss man sofort zuschlagen, wenn man einen gefunden hat.“

*Angelique, Angestellte*

„Ich komme immer und gerne in diesen Laden. Hier gibt es die meisten Schuhe von den unterschiedlichsten Firmen und hier findet man immer etwas. Und wenn mich Bekannte fragen, wo man gut Schuhe kaufen kann, dann sage ich immer: Geh mal zu Katharina ins Schuhhaus, da ist es wunderbar!“

*Margit, Angestellte*



„Ich komme aus Neustadt a.d. Dosse und kaufe hier öfters ein. Ich habe sehr kleine Füße, da ist es schwierig, schöne Schuhe zu finden. Hier habe ich gute Erfahrungen gemacht. Breites Angebot, die Qualität stimmt auch, die Beratung ist in Ordnung. Also ich bin zufrieden.“

*Gertraud, Arzthelferin*

„Ich bin mit meiner Tochter hier in Potsdam zu Besuch bei meinem Enkel und seiner Freundin. Wir waren schon in mehreren Geschäften, denn ich suche Schuhe für meine Geburtstagsfeier in zwei Wochen. Weil meine Füße nicht mehr so gesund sind habe ich immer tolle Schwierigkeiten, etwas Passendes zu finden. Die Schuhe müssen bequem sein, aber sie sollen auch schick aussehen. Hier geben sie sich so viel Mühe, das ist wirklich schön.“

*Thea, 79 Jahre*

## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... tragen zur Erhaltung historischer Baudenkmäler bei

### PORTRAIT

#### UNTERNEHMER/IN

**Anna Do**  
verheiratet, 4 Kinder

#### FIRMA

**Kaufhaus Do**

#### GRÜNDUNG

1991

#### MITARBEITER/INNEN

2

namesische Vertragsarbeiter reisten sie Ende der achtziger Jahre in die DDR ein in der Hoffnung auf eine Ausbildung und ein besseres Leben als in ihrem Heimatland. Doch dann kam die Wende und ihr Leben veränderte sich einschneidend. „Viele große Betriebe der ehemaligen DDR wurden geschlossen und die Arbeiter entlassen. Die meisten unserer Landsleute sind nach Vietnam zurückgekehrt, aber wir haben uns entschieden, in Deutschland zu bleiben. In unserer Heimat herrschte damals große Armut, wovon hätten wir dort leben sollen? Außerdem war unser Kind sehr krank und musste für mehrere Monate ins Krankenhaus. Weil wir in Wittenberge keine Arbeit mehr finden konnten und als ehemalige Vertragsarbeiter auch kein Anrecht auf staatliche Unterstützung hatten, haben wir deshalb ein Reisegewerbe angemeldet und Textilien auf den Märkten in der Region verkauft. Es war eine sehr schwere Zeit für uns“, berichtet Anna Do. Im Jahr 1997 – inzwischen waren vier Kinder geboren – konnten sie endlich ihr erstes Ladengeschäft beziehen. Ihr Unternehmen entwickelte sich gut, daher entschlossen sie sich

Vieles im Leben von Anna Do und ihrem Mann Nguyen van Hung ist anders verlaufen, als sie es sich jemals vorgestellt hätten. Als viet-



## Anna Dos Kaufhaus in Wittenberge: Bei der Restaurierung alles gegeben

1999, eine größere Fläche im Erdgeschoss des ehemaligen Kaufhauses in der Wittenberger Innenstadt anzumieten.

Eigentlich hätte es so weitergehen können, doch dann bahnte sich plötzlich wieder eine große Veränderung an. Das Gebäude, in dem sie ihr Geschäft betrieben, war in einem baulich schlechten Zustand. Vor allem die umlaufenden großen Fensterfronten hätten dringend erneuert werden müssen. Aber der betagte Hausbesitzer aus Westdeutschland wollte kein Geld mehr investieren und auch sein Sohn war an dem Objekt nicht interessiert. „Als unser Vermieter uns mitteilte, dass er keine Instandhaltungsarbeiten mehr durchführen will und wir entweder ausziehen oder das komplette Haus kaufen müssen, standen wir vor einer schweren Entscheidung“, sagt Anna Do. Zunächst suchten sie noch nach einem anderen Ladenlokal,

leider ohne Erfolg. „Wir haben ein halbes Jahr überlegt, was wir machen sollen und uns schließlich für den Kauf Geld von unseren Verwandten in Vietnam geliehen“, berichtet die Unternehmerin. Mit dem erforderlichen Eigenkapital war es dann möglich, Kredite und Fördergelder zu beantragen. Das hört sich einfach an, stellte die vietnamesische Familie aber vor enorme Herausforderungen. Anna Do: „Wir hatten doch überhaupt keine Ahnung, wie ein Kaufvertrag aussehen muss, wie man einen Bauantrag stellt, wer wofür und unter welchen Bedingungen För-

dermittel bereitstellt, mit welchen Behörden man verhandeln muss – das wussten wir alles nicht!“ Und dazu kamen noch die Denkmalschutzauflagen. Eigentlich hatte Anna Do bezüglich der Fassade ganz andere Vorstellungen: „Ich wollte das Haus gerne in einem hellgelben Farbton streichen, das sieht so freundlich aus. Aber dann kamen die Denkmalschützer und haben Proben vom Putz genommen und die verschiedenen Anstriche untersucht. Am Ende haben sie gesagt, nein, wir müssen die Fassade in dem Originalfarbton streichen, der ist so altrosa.“

Man merkt dem Ehepaar an, dass sie selbst kaum glauben können, wie sie all diese Herausforderungen gemeistert haben. Nguyen van Hung erklärt es so: „Unsere größten Stärken sind unsere Sparsamkeit, unser Wille, es zu schaffen und unser Zusammenhalt. Bei den ganzen Anträgen und Formalitäten hat uns Hai Bluhm, eine Vietnamesin aus Potsdam, sehr unterstützt. Viele Arbeiten im Innenausbau haben wir abends und am Wochenende selbst gemacht. Auch die Kinder mussten mit ran, haben im Laden ausgeholfen und sich um den Haushalt gekümmert, damit wir am Haus arbeiten konnten.“

Inzwischen sind alle Umbau- und Sanierungsarbeiten abgeschlossen und neue Mieter in die zusätzlich geschaffene Wohnung eingezogen. Bis sie alle Kredite abbezahlt haben, werden noch einige Jahre vergehen. „Aber wir bleiben auf jeden Fall in Deutschland. Alle unsere Kinder leben hier und werden irgendwann auch Familie haben. Dann werden wir auf deren Kinder aufpassen. Da sagt man natürlich: Wir gehören hier hin!“, sagt Anna Do zum Schluss.



## „Anna Do hat einen wichtigen Akzent für unsere Hauptgeschäftsstraße gesetzt.“

Interview mit Dr. Oliver Hermann,  
Bürgermeister der Stadt Wittenberge

*Wittenberge zeichnet sich durch sehr schöne alte, aber teilweise dringend sanierungsbedürftige Häuser aus – welche Rolle spielen die Hausbesitzer bei der Sanierung?*

In den 1990er-Jahren waren es vorwiegend Privateigentümer, die ihre Häuser sanierten. Heute ist es vorrangig die Wohnungsgesellschaft (WGW), die auch umfangreiche Sanierungsprojekte in historischen Quartieren angeht. Investitionen durch Private in den Größenordnungen wie von Anna Do sind dabei aber eher die Ausnahme.

*Inwiefern hat die Stadt die Besitzer dieser Häuser bei der Sanierung unterstützt?*

Die Stadt Wittenberge unterstützt zum einen mit Beratungsleistungen, zum anderen fließen auch aus dem Stadthaushalt anteilig Mittel. Im Fall von Anna Do aus der Städtebauförderung und KMU-Förderung. Diese Kombination war nur möglich, da es sich bei dem historischen Kaufhaus um ein Einzeldenkmal handelt.

Von 2008 bis 2013 unterstützte die Stadt Wittenberge insgesamt 20 genehmigte Maßnahmen mit der KMU-Förderung in Höhe von bisher rund 57.000 Euro. Zusammen mit europäischen Mitteln (EFRE) können so Investitionen in einem Umfang von über einer Million Euro getätigt werden.

*Was sagen Sie dazu, dass Anna Do – eine Frau, die aus Vietnam stammt, dazu beiträgt, ein altes Haus in Wittenberge zu sanieren?*

Ich freue mich über jeden, der investiert, insbesondere in der Innenstadt, und so beiträgt, unsere Stadt lebenswert zu gestalten, damit sie lebendig bleibt. Anna Do hat mit der Sanierung ihres Kaufhauses, einem stadtbildprägenden Gebäude, einen wichtigen Akzent bei der Verbesserung der Attraktivität der Hauptgeschäftsstraße gesetzt.



## PORTRAIT

### UNTERNEHMER/IN

**Jerzy Chuchracki**  
verheiratet, 2 Kinder

### FIRMA

**PKZ Werkstätten für Denkmalpflege**

Zweigniederlassung Potsdam  
Lennéstr.10 | 14471 Potsdam  
www.pkz-poznan.com

### GRÜNDUNG

1992

### MITARBEITER/INNEN

30

## Werkstätten für Denkmalpflege PKZ in Potsdam: Tradition in der Restaurierung

Die Werkstätten für Denkmalpflege können in Potsdam auf eine lange Tradition zurückblicken. Bereits in den siebziger Jahren begann der damals in Warschau ansässige polnische Staatsbetrieb von der Zweigniederlassung in Poznań aus mit

seiner Arbeit für die Schlösserstiftung. Der heutige Geschäftsführer Jerzy Chuchracki war fast von Anfang an dabei. Nach Abschluss seines Ingenieursstudiums an der Hochschule für Verkehrswesen in Dresden kehrte er zunächst in seine Heimat zurück und „schaute sich nach Arbeit um“. Jerzy Chuchracki: „Etwa zu diesem Zeitpunkt hat die Architekturabteilung der PKZ in Poznań erste Aufträge für die Planung von Bauvorhaben in Potsdam bekommen,

und zwar für den Wiederaufbau des Schlossmarstalls und Umbau zum Filmmuseum, die Rekonstruktion der Terrassen vor dem Schloss Sanssouci sowie die Instandsetzung der Neuen Kammern.“ Chuchracki begann bei den PKZ als Dolmetscher und wurde dann als Angestellter im Zusammenhang mit dem Ausführungsauftrag für den Marstall nach Potsdam delegiert. Dort arbeitete er bis Anfang der neunziger Jahre als Baumeister, stellvertretender Bauleiter und Projektleiter.

Die politische Wende in Polen und in der DDR im Jahr 1989 brachte auch für die PKZ tiefgreifende Veränderungen mit sich. Im Rahmen der Privatisierung des ehemaligen Staatsbetriebs wurde die Zweigniederlassung in Poznań ausgegründet; es entstanden die Werkstätten für Denkmalpflege GmbH als eigenständiger Betrieb. Die Herausforderungen in dieser Zeit beschreibt Chuchracki wie folgt: „Nach der Wende und mit der Gründung der GmbH wurde ich als Stellvertreter des Geschäftsführers ausgewählt. Es war notwendig, die Firma vollkommen umzustrukturieren und sie den Anforderungen der Marktwirtschaft anzupassen. In den ersten drei Jahren war es schwierig, genug Aufträge zu bekommen, was grundsätzlich auf die schnell wachsende Konkurrenz zurückzuführen war. Wir mussten auf einige Tätigkeitsgebiete verzichten und auch die Zahl der Mitarbeiter reduzieren.“ Dennoch war es kein kompletter Neuanfang, da die vorhandenen Ateliers und Werkstätten und vor allem die fachlich versierten und sehr erfahrenen Restauratoren und Denkmalpfleger in die neue GmbH übernommen werden konnten. Heute arbeiten nach Aussagen von Geschäftsführer Jerzy Chuchracki insgesamt 30 hoch qualifizierte Mitarbeiter in den PKZ, die ein breites Spektrum an Leistungen auf dem Gebiet denkmalpflegerischer Arbeiten anbieten. Neben zahlreichen Aufträgen für die Königlichen Schlösser in Kopenhagen wurde auch die langjährige gute Zusammenarbeit mit der Schlösserstiftung weitergeführt. „Besonders auf diesen Auftraggeber haben wir Wert gelegt“ sagt Chuchracki und entschloss sich des-

halb 1992 als neuer Geschäftsführer eine selbstständige Zweigniederlassung der PKZ Poznań in Potsdam zu etablieren. Der Betrieb ist Mitglied in der IHK sowie in der Handwerkskammer Potsdam. In der Niederlassung in Potsdam sind durchschnittlich 15 Fachkräfte tätig.

Die Angebotspalette der PKZ Werkstätten für Denkmalpflege GmbH erstreckt sich von der Instandsetzung und Restaurierung historischer Fassaden über sämtliche Arten von Stuckarbeiten, künstlerisch-denkmalpflegerische Natursteinarbeiten, Tischlerarbeiten bis hin zur Restaurierung von unterschiedlichsten Kunstwerken. Darüber hinaus bietet der Betrieb auch wissenschaftlich-denkmalpflegerische Analysen, baubegleitende Dokumentationen sowie die Erarbeitung von Katalogen und Registern für Behörden und Sammler an. Und nicht zuletzt gibt es eine Abteilung, die auf archäologische Arbeiten spezialisiert ist.

Die PKZ sind mit ihrem hochkomplexen Leistungsspektrum ein Allrounder auf dem Gebiet der Denkmalpflege und Restaurierung. Das beschert dem Geschäftsführer aber keineswegs ein unbeschwertes Leben. Sorgen macht ihm beispielsweise der Fachkräftemangel. „Viele hervorragende Leute sind in Rente gegangen“, konstatiert er. „Durch unsere Versäumnisse bei der Ausbildung von neuen Fachkräften nach der Wende, hat sich die Zahl der qualifizierten Mitarbeiter deutlich verringert.“ Und auch die Wettbewerbssituation hat sich im Bereich der Restaurierung zunehmend verschärft. Jerzy Chuchracki: „Die Konkurrenz hat inzwischen sehr zugenommen. Bei den öffentlichen Ausschreibungen, die meistens unbegrenzte Beteiligung vorsehen, drängen viele Firmen auf den Markt, die mit billigen Angeboten Fuß fassen wollen. Immer wieder bekommen diese Firmen Zuschläge und wir bleiben mit leeren Händen zurück.“ Und so bringt er seine Pläne für die Zukunft ganz pragmatisch und klar auf den Punkt: „Unser Plan: Die Marktposition erhalten und stärken. Für neue, qualifizierte Fachkräfte sorgen. Dabei bleiben, durch Erhaltung unserer Besonderheit, ein komplexes Leistungsspektrum auf dem Gebiet der Denkmalpflege und Restaurierung anbieten zu können.“



Chuchracki jr.

## „Wir haben von den Polen viel gelernt!“

Interview Klaus Dorst, Fachbereich Bauforschung, Stiftung Preußische Schlösser und Gärten Berlin-Brandenburg (SPSG)

*Herr Dorst, seit wann sind Sie für die Stiftung tätig und was ist Ihr Aufgabengebiet?*

Ich bin seit 1988 in der Stiftung. Als wissenschaftlicher Kustos und Denkmalpfleger bin ich jetzt seit 26 Jahren für die Baudenkmale im Park Sanssouci zuständig. Dazu zählen neben den Fassaden auch die Restaurierungen im Innenraum der verschiedenen Gebäude.

*Welches sind aus Ihrer Sicht die besonderen Herausforderungen bezogen auf Ihren Arbeitsbereich?*

Im Gegensatz zu den Museen lösen wir die Kunstwerke nicht aus ihrem ursprünglichen historischen Zusammenhang heraus, sondern zeigen sie komplex in ihrem gewachsenen historischen Biotop. Will man diese Gesamtkunstwerke erlebbar machen, geht es also um den Garten im Zusammenspiel mit den einzelnen Gebäuden bis zu den Arrangements in den Innenräumen. Das ist sehr kompliziert, da über die Jahrhunderte ja auch andere Könige in den Schlössern gelebt und gewisse Veränderungen vorgenommen haben. Man muss daher bei der Präsentation ständig abwägen, welche Zeit erscheint einem jetzt pädagogisch für die Öffentlichkeit am wichtigsten und dabei gleichzeitig bedenken, dass man von den anderen Befunden nichts vernichtet. Dazu kommt, dass es heutzutage sehr strenge Vorschriften im öffentlichen Hochbau gibt. Denken Sie beispielsweise an behindertengerechte Zugänge zu unseren historischen Schlossanlagen. Da können wir meistens kaum große Zugeständnisse machen, wenn wir nicht in großem Umfang historische Substanz zerstören wollen.

*Wie kam es zur Zusammenarbeit zwischen der Schlösserstiftung und den PKZ und was war das Besondere daran?*

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg bis zur Wende waren wir wirtschaftlich eigentlich nicht in der Lage, diese große denkmalpflegerische Aufgabe zu schultern. In der DDR wurden andere politische Prioritäten gesetzt, da standen Denkmalpflege oder die Vermittlung bürgerlicher Kultur nicht im Mittelpunkt. Das hatte zur Folge, dass in unserem speziellen Arbeitsbereich viele kleine Unternehmen ausgestorben sind, weil sie keine Aufträge mehr bekommen haben. So ist ein wahnsinniger Konservierungs- und Restaurierungstau entstanden. Aber wie zu allen Zeiten sind die Menschen erfinderisch. In den siebziger Jahren wurde Jochen Mückenberger Generaldirektor der Stiftung, weil er als Leiter der DEFA damals politisch nicht mehr tragbar war. Mückenberger hatte gute Beziehungen zu Polen und die nutzte er, um die hervorragenden polnischen Restauratoren nach Potsdam zu holen. In Polen ist diese Tradition nie abgerissen, da ihre Geschichte Teil ihrer nationalen Identität ist. So haben sie immer darauf geachtet, dass Betriebe und Handwerker im Bereich der Denkmalpflege nicht untergehen und sie auch staatlich gefördert. Das erste große Objekt der PKZ war das heutige Filmmuseum in Potsdam, parallel dazu haben sie die Neuen Kammern restauriert und anschließend die Fassadenrenovierung am Neuen Palais übernommen. Nach der Wende ging es dann weiter mit der Instandsetzung der Stuckdecken in der Orangerie und der Pergola rund um die Windmühle von Sanssouci.

Die Polen hatten das fachliche Know-how und konnten Paketleistungen anbieten, von den Architektenleistungen über die Fassadeninstandsetzung bis hin zur Restaurierung der Innenräume. Sie waren im Grunde genommen in der Lage, alles zu leisten, was man sich nur wünschen konnte. Außerdem waren sie schnell und termintreu. Unsere Firmen, die in Randbereichen mitarbeiteten, haben von den Polen auch viel gelernt, beispielsweise weil diese Handwerkstechniken beherrschten, die wir schon gar nicht mehr kannten. Also das war – und ist nach wie vor – eine hervorragende Leistung.

*Welche Veränderungen gab es nach der Wende?*

Glücklicherweise hat die Bundesrepublik verstanden, dass wir unsere gewaltigen Aufgaben nicht mit einem kleinen sparsamen Haushalt, so wie uns der vom entsprechenden Bundesland zur Verfügung gestellt wird, schultern können. Deshalb sind vor kurzem gesonderte Mittel bereitgestellt worden, mit deren Hilfe umfassende Instandsetzungen möglich werden. Natürlich sind diese Finanzierungen auch mit Politikern und deren begrenzter Amtszeit verbunden und die müssen immer möglichst schnell etwas Vorzeigbares, ein Leuchtturm-Objekt präsentieren. So sind nicht nur verstärkter Termindruck sondern durch die enormen öffentlichen Zuschüsse, die wir erhalten, auch ein viel komplizierteres Planungs- und Vergabeverfahren entstanden. Die Kollegen von den PKZ können in diesem verschärften Wettbewerb oft nicht mehr mithalten. Viele heimische Architekten und Restauratoren haben sich inzwischen vergleichbaren Firmen angeschlossen und bieten vor allem dem Gebiet der Planung, Leistungsausschreibung und wissenschaftlichen Analyse sehr differenzierte Leistungen an. In dieser Situation hat sich PKZ jedoch als schnelle und leistungsstarke Sofortgruppe behauptet. Also bei kleinen Arbeitsaufträgen mit überschaubarem Investitionsumfang sind sie nach wie vor in der Lage, uns ihre bewährte Handwerksqualität zu einem sehr günstigen Preis anzubieten.



## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... bereichern das Angebot vor Ort

### PORTRAIT

#### UNTERNEHMER/IN

**Nguyen The Hung**  
verheiratet, 2 Kinder

#### FIRMA

**Asiatische Lebensmittel Groß- und Einzelhandel**  
Oberkirchplatz 2 | 03046 Cottbus

#### GRÜNDUNG

1993

#### MITARBEITER/INNEN

2

Deutschland bleiben zu können. „Gemeinsam mit einem Kollegen habe ich als Straßenhändler Textilien verkauft. Dafür musste man nur ein Reisegewerbe anmelden“, beschreibt er seine Situation Anfang der neunziger Jahre. Aber die Konkurrenz war groß und sein Verdienst gering. Dann eröffneten die ersten Vietnamesen aus Westdeutschland im Cottbusser Raum Restaurants. Er nutzte diese Chance auf ein regelmäßiges Einkommen und arbeitete zunächst als Kellner und danach als Geschäftsführer in verschiedenen gastronomischen Einrichtungen. Doch die Idee der Selbstständigkeit ließ ihn nicht los. „Die Bezahlung war nicht so gut“, berichtet er, „deshalb wollte ich lieber ein eigenes Bistro eröffnen.“ Er fand auch ein passendes Ladenlokal in der Cottbusser Innenstadt, bekam aber für eine gastronomische Nutzung keine Umbaugenehmigung. Kurzerhand beschloss er deshalb, in den Räumen ein Geschäft für asiatische Lebensmittel zu eröffnen. Das war im Jahr 1993.

Der Anfang war nicht leicht. The Hung Nguyen: „Keine Bank hat uns einen Kre-

dit gegeben, da mussten wir den Großhändler öfter bitten, dass wir die Rechnungen mal ein paar Wochen später bezahlen dürfen.“ Zusammen mit seiner Frau besuchte er Buchführungskurse der IHK. Schritt für Schritte eigneten sie sich die notwendigen kaufmännischen Kenntnisse an, „und wenn wir nicht mehr weiter wussten, haben wir den Steuerberater gefragt“, sagt der Unternehmer. Aus dem kleinen Laden hat sich mit den Jahren ein gut gehender Groß- und Einzelhandel für asiatische Lebensmittel entwickelt. Seine Waren bezieht Nguyen über einen Großhändler aus Holland, der schon über fünfzig Jahre als Importeur in dieser Branche tätig ist. Diese Zusammenarbeit begründet Nguyen so: „Der Händler ist erfahren im Geschäft mit Asien und kann alles liefern, was wir brauchen. Außerdem müs-



### The-Hung Nguyen Asia-Markt in Cottbus: Die harte Arbeit zahlt sich aus

sen wir durch den direkten Bezug aus Holland nicht noch die Aufschläge an die Zwischenhändler zahlen und ich meinen Kunden die Ware zu günstigeren Preisen anbieten.“

Gemeinsam mit seinem Bruder beliefert The Hung Nguyen in der Region im Umkreis von 400 Kilometern zahlreiche Restaurants und Imbisse. Die Großkunden sind überwiegend Vietnamesen. Er hat viele Stammkunden mit denen er seit Jahren vertrauensvoll zusammenarbeitet. Im Ladengeschäft in Cottbus verkaufen Nguyen und seine Ehefrau hauptsächlich an deutsche Kunden, die Zuhause selbst asiatisch kochen. Die Etablierung des Ladens war zu Beginn

harte Arbeit, wie sie berichten. „Die Leute kannten die Waren ja nicht. Es gibt so viele unterschiedliche Produkte, nehmen wir zum Beispiel Kümmel. Es gibt Kreuzkümmel, Königskümmel, braunen, schwarzen und so weiter. Das kannst du nicht einfach ins Regal stellen wie in der Kaufhalle, das musst du den Leuten erklären. Nur wenn sie mit der Beratung zufrieden sind, kommen sie wieder.“ Auch wenn einzelne Produkte im Supermarkt manchmal preiswerter angeboten werden, haben Nguyen und seine Frau Pham Thi Kieu Oanh sich einen festen Kundenstamm aufgebaut. „Die Menschen kaufen gerne bei uns ein. Wir haben einen guten Ruf und Freude am Geschäft und das honorieren die Kunden“ erzählen sie stolz. Sie sind zufrieden mit dem, was sie erreicht haben. „Ich kann meine Miete bezahlen, ich kann die Steuern abführen, ich kann meine Familie ernähren und ich kann auch mal ein bisschen Geld beiseitelegen für später. Also mehr will ich nicht haben“, sagt Nguyen. Aber eine Idee hat er noch. „Vielleicht bieten wir noch Kochkurse an für die Neugierigen, die gerne asiatisch kochen. Danach haben schon einige deutsche Kunden gefragt. Dafür brauchen wir allerdings andere Räume, das kann ich hier nicht machen“, fügt er lächelnd hinzu.



„Ich koche nicht nach Rezept, ich bin eine experimentelle Köchin. Hier gehe ich gerne hin, weil ich gute Beratung bekomme. Wenn ich sage: ‚Ich möchte gern das zubereiten aber mir fehlt da noch was, was ist so das Typische, was da noch reingehört?‘, dann kommen die Tipps und Hinweise. Diese Individualität gefällt mir gut.“



Manuela, Rentnerin

„Wir ernähren uns vegan und da nutzen wir natürlich auch die Palette von ausländischen Obst- und Gemüsesorten. Spremberg, wo wir mit unseren Kindern wohnen, ist eine kleinere Stadt, da bekommen wir so was schlecht.“

Kai, selbstständiger Fliesenleger und Nadine, Verwaltungsfachangestellte

„Ich bin zum ersten Mal hier, aber ganz zielgerichtet gekommen. Ich mache in meiner Freizeit Kampfsport. Da experimentiert man manchmal mit Sachen, die bei der Abhärtung und vor allem bei der Heilung helfen und dafür ist die asiatische Medizin ja bekannt. Ich habe hier die Salbe gefunden, die ich gesucht habe.“



Stefan, öffentlich-rechtlicher Sicherheitsbereich

„Also wenn man mal asiatische und indische Küche zubereiten will, dann kriegt man hier die richtigen Zutaten. Das Geschäft ist eine Bereicherung für Cottbus.“

Markus; Psychologe in der JVA

„Hier hat man eine größere Auswahl als im Supermarkt und auch frisches Gemüse. Außerdem sind die Produkte hier mit Klebern versehen, da ist noch mal auf Deutsch erklärt, was da drin ist. Das ist ziemlich praktisch.“

Marie, Studentin

## PORTRAIT

UNTERNEHMER/IN

**Edit Keller**  
verheiratet

FIRMA

**Ungarische Spezialitäten**

Jägerstraße 35 | 14467 Potsdam  
www.ungarische-spezialitaeten-  
potsdam.de

GRÜNDUNG

2004

## Ungarische Spezialitäten in Potsdam: Erlesene Waren überzeugen

Wie kommt es, dass jemand mit einem abgeschlossenen Jurastudium einen Laden für ungarische Spezialitäten betreibt? „Ach, das ist eine lange Geschichte“, sagt Edit Keller

und lacht. 1989 lernte sie ihren heutigen Mann kennen; damals lebte er in Potsdam und sie in Ungarn. Aus Liebe ist sie dann sechs Jahre später zu ihm gezogen – und war erst einmal arbeitslos. „Jura ist sehr landesbezogen und mit meinem Studium konnte ich damals hier gar nichts machen. Außerdem habe ich die deutsche Sprache kaum beherrscht“, erzählt sie. Sie kämpfte sich durch, lernte Deutsch an der Volkshochschule, machte unterschiedlichste Jobs, legte die Buchhalterprüfung ab. In kleinen Schritten ging es voran, aber eine „richtige Arbeit“ fand sie nicht. Als der Stress zu groß wurde und sie gesundheitliche Probleme bekam, stieg sie aus und wagte einen Neuanfang. „Ich habe ganz klein angefan-

gen mit meinen ungarischen Spezialitäten. Ein Freund hat mir in seinem Antiquitätengeschäft kostenlos einen Raum zur Verfügung gestellt. Im Gegenzug habe ich seine Sachen mitverkauft, wenn er nicht da war.“ schildert sie. 2005 zogen sie dann gemeinsam in einen leerstehenden Laden in der Potsdamer Innenstadt, zwei Jahre später übernahm sie die Räume komplett. „Ungarn ist ein Weinland und ich wollte das breite Sortiment aus den unterschiedlichen Regionen auch präsentieren“, sagt sie. „Dafür brauchte ich einfach mehr Platz.“

Vielfalt ist bei Edit Keller aber nicht gleichzusetzen mit Masse. Sie wählt gezielt aus, welche Produkte sie aus ihrem Heimatland vertreibt und achtet dabei sehr auf Qualität. Ungefähr die Hälfte ihrer Waren bezieht sie direkt von kleinen Erzeugern, oftmals junge Unternehmer, die hochwertige Bioprodukte herstellen. Dafür fährt sie fünf bis sechsmal pro Jahr nach Ungarn und kauft vor Ort ein. „Das ist sehr aufwändig, aber meine Kunden wissen das auch zu schätzen. Sie bestellen diese Produkte, weil sie etwas Besonderes sind, das bekommt man sonst nicht so einfach“, sagt sie. Im Laufe der Jahre hat sie ihr Sortiment kontinuierlich ausgebaut. Dabei kommt ihr auch ihre Kindheit auf dem Land zugute. Edit Keller: „Ich stamme aus einer Bauernfamilie und habe von klein auf mitgeholfen bei der Tierzucht, beim Weinanbau und bei der Obst- und Gemüseernte. Bei uns wurde Qualität immer groß geschrieben.“ Und lächelnd fügt sie hinzu: „Ich weiß einfach, wie eine gute Marmelade schmeckt.“

Ihre Kunden sind überwiegend Deutsche aus Potsdam und der Umgebung sowie Touristen, die den Laden bei einem Stadtbummel entdecken. Jeden Kunden zufrieden zu stellen, ist nicht immer einfach. Insbesondere die Ostdeutschen lieben Ungarn und verbinden schöne Urlaubserinnerungen mit diesem Land. Sie haben aber nach Edit Kellers Erfahrungen manchmal auch sehr genaue Vorstellungen bezüglich der Produkte. „Wenn jemand zu mir kommt und sagt: ‚Also ich suche einen Wein, der genau so schmeckt wie der, den ich vor Jahren im Urlaub in Ungarn getrunken habe,‘ dann stellt mich das schon vor eine Herausforderung“, sagt sie lachend. „Die alten

Produkte gibt es in dieser Form natürlich nicht mehr. Da muss ich schon sehr genau nachfragen und mir viel Zeit nehmen, um ihm einen Wein anbieten zu können, der diesem Geschmack entspricht.“ Und bei manchen Touristen aus Westdeutschland, die zufällig in den Laden kommen, muss sie erst einmal Aufklärungsarbeit betreiben. „Die können mit Ungarn gar nichts anfangen und denken, alle Weine sind süß, die kann man nicht trinken“, sagt Edit Keller. „Da muss man entspannt und freundlich bleiben und informieren. Die Kunst ist es, diese Kunden umzustimmen. Und das klappt ganz oft.“ Edit Keller ist eine leidenschaftliche Ungarin, die ihr Land und seine Produkte liebt und dies auch möglichst vielen Menschen nahe bringen will. Sie nimmt mit ihren Spezialitäten regelmäßig an lokalen Events teil und ist in Potsdam ein Programmpunkt der kulinarisch-kulturellen Stadtführungen „eat the world“. Und sie ist glücklich, wenn eine Kundin, die sehr auf ihre Figur achtet, Speck vom Mangalitzta, dem ungarischen Wollschwein kauft, „weil der so gut schmeckt und so gesund ist“.

Edit Keller sieht noch viel Entwicklungspotenzial für ihr Geschäft. So denkt sie darüber nach, Weinverkostungen und kulinarische Abende oder Catering anzubieten. Kraft für ihren Eine-Frau-Betrieb schöpft sie aus den Rückmeldungen der Kunden. „Wenn die Kunden mit einem fröhlichen Gesicht und erwärmten Herzen gehen, dann ist das wie Frühling“, sagt sie und strahlt.

„ Das ist hier mal was anderes. Ich bin früher viel nach Ungarn gereist, der Laden ist noch ein bisschen die Erinnerung daran.“

*Gerhardt, Rentner*

„ Ich komme hier regelmäßig hin, um den „Starken Stefan“ zu kaufen. Das ist eine scharfe Paste mit Paprika und Knoblauch. Die passt gut zu Fleisch und Wurst. Was ich an dem Laden schätze ist das Kleine, Gemütliche und es macht immer Spaß, in den ganzen Spezialitäten ein bisschen zu stöbern. Und zur Weihnachtszeit gibt’s hier immer ganz besondere Sachen.“

*Sigrid, Angestellte*

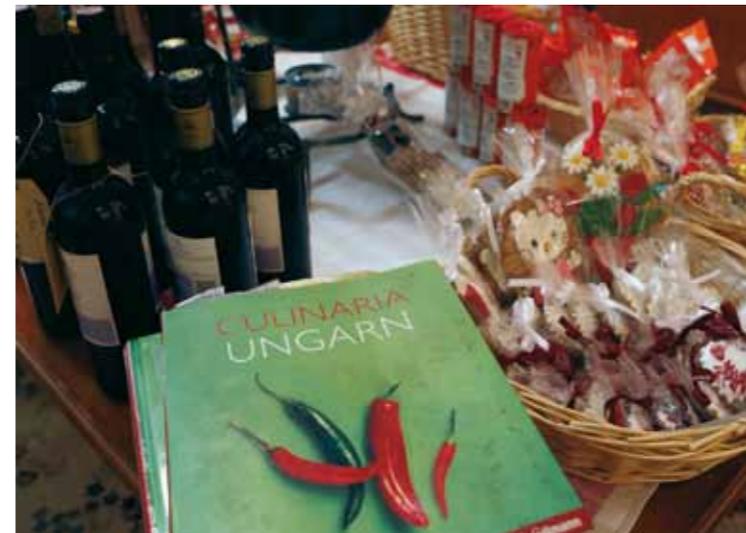


„ Wir haben speziell nach ungarischem Wein gesucht. Wir waren schon in mehreren Weinläden, aber die hatten nichts. Der letzte Händler hat uns dann hierher geschickt. Toll, dass es in Potsdam einen Laden für ungarische Spezialitäten gibt!“

*Katharina, selbstständige Musikalienhändlerin und Markus, selbstständiger Programmierer*

„ Ich bin immer wieder mal hier. Ich kaufe liebend gern Paprika, Honig und Tee. Und der geräucherte Käse ist auch unschlagbar. Überhaupt diese anderen Sachen – es ist etwas Besonderes, was ich nicht überall finde. Und die Freundlichkeit hier ist wirklich ansteckend.“

*Birgit, Dipl. Ökonomin*



## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... schaffen Arbeitsplätze

### PORTRAIT

#### UNTERNEHMER/IN

**Bülent Öztürk**  
verheiratet, 3 Kinder

#### FIRMA

**EFES KEBAP**  
Karl-Marx-Str. 68 | 03044 Cottbus

#### GRÜNDUNG

1999

#### MITARBEITER/INNEN

26

### Bülent Öztürk in Cottbus: Gastronomie hoch vier

Der Kurde Bülent Öztürk aus dem ostanatolischen Urfa besuchte 1995 Verwandte in Berlin und stellte in Deutschland einen Asylantrag. Er wurde von der

zentralen Erstaufnahmeeinrichtung in ein Übergangswohnheim nach Cottbus verlegt. Dort lernte er eine deutsche Frau kennen, die beiden heirateten und Öztürk fand 1996 eine Arbeit in einem Dönerimbiss. Ein Jahr später wurde seine erste Tochter geboren. 1999 machte er sich

selbstständig. „Ich hatte ein bisschen Geld gespart und habe in Spremberg mit einem kleinen Imbiss in einem Container angefangen“, erzählt Öztürk. Zwei weitere Imbisse folgten. Als ein Bäcker in der Cottbusser Innenstadt das Geschäft aufgab, verkaufte Öztürk die Imbisscontainer und bezog sein erstes Döner-Ladenlokal. Öztürk: „Als die Einrichtung fertig war, besaß ich keinen Cent mehr. Gott sein Dank hatten wir ab dem ersten Tag einen guten Umsatz.“ Das Geschäft florierete, nicht zuletzt weil am Wochenende bis morgens um sieben Uhr geöffnet war. Der Laden wurde zum festen Anlaufpunkt für Schichtarbeiter, Taxifahrer, Discobesucher und die Spieler von Energie Cottbus. „Die ganzen Fußballer sind zu uns gekommen. Wir haben ein richtig gutes Verhältnis gehabt, das war wie ein Familientreff“, erzählt Bülent Öztürk stolz. Doch irgendwann wurde ihm die Nacharbeit zu viel. Er verkaufte erneut und mietete 2009 einen Dönerimbiss in der Spreegalerie an. Im gleichen Jahr eröffnete er die erste Shisha Bar in der Cottbusser Innenstadt. 2014 stand nach einer Insolvenz das italienische Restaurant MammaMia in der Spreegalerie leer. Öztürk erarbeitete ein Konzept und bewarb sich beim Centermanagement um die Flächen. „Es gab viele Mitbewerber“, erzählt er. „Und dann kam der Anruf vom Vermieter und er hat gesagt: ‚Herr Öztürk, wir geben Ihnen den Zuschlag.‘ Da habe ich mich richtig gefreut.“ Die Inneneinrichtung im MammaMia blieb weitgehend unverändert, aber zusätzlich zu Pizza & Pasta gibt es nun auch ein asiatisches Selbstbedienungsbuffet. Die Auswahl ist üppig, gezahlt wird nach Gewicht. „Damit bieten wir Essen für jeden Geschmack. Im Untergeschoss kann man Döner kaufen, im Erdgeschoss

bieten wir italienisches und asiatisches Essen an und im Mallcafé gibt es neben Kaffee und Eis auch Suppen oder Bockwurst“, erklärt der Unternehmer sein Konzept. Abgerundet wurde alles mit der Eröffnung einer zweiten Midpoint Shisha & Cocktail Lounge, die Öztürk in leer stehenden Räumen über dem Restaurant eingerichtet. Öztürk: „Wenn die Läden abends zumachen, war es in der Spreegalerie früher sehr ruhig. Jetzt können die Leute unten was essen und danach oben noch was trinken, rauchen oder Fußball gucken. Vor allem junge Leute kommen gerne und oft.“

So bunt wie das Speisenangebot ist auch die Belegschaft. Im Dönerimbiss beschäftigt der Unternehmer ausschließlich türkischstämmige Männer. In der Küche des MammaMia sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Italien und Vietnam tätig. Neben drei herkunftsdeutschen Frauen stammen die Servicekräfte im Restaurant und Mallcafé aus der Ukraine, aus Rumänien und aus Kuba. In den Shisha Bars sind, neben Öztürks Bruder, hauptsächlich Studierende auf Teilzeitbasis tätig. Die Zusammenarbeit funktioniert laut Öztürks problemlos. Und die Kundschaft profitiert von den unterschiedlichen Nationalitäten. „Wenn Menschen aus anderen Ländern bei uns essen, zum Beispiel von der Uni Cottbus, dann freuen sie sich, wenn sie mit dem Personal in ihrer Muttersprache reden können. So haben wir schon einige Stammkunden gewonnen“, erklärt Öztürk.

Eine ruhige Kugel schiebt der Unternehmer mit seinen gastronomischen Einrichtungen nicht. Aber die Konzentration auf einen Standort ist für ihn vorteilhaft. Bülent Öztürk: „Vor allem in der Mittagszeit muss es schnell gehen. 60 Prozent unserer Kunden sind Angestellte aus den umliegenden Behörden. Wenn die sich etwas zu essen zu holen, dann können sie nicht eine halbe Stunde warten. Hier bin ich in einer Minute im Dönerladen, wenn dort Hilfe gebraucht wird. Ist oben viel zu tun, kann ich schnell ein bisschen Abwasch machen oder Eis verkaufen. Auch wenn etwas fehlt oder kaputt geht bin ich vor Ort. Also, so habe ich alles besser im Griff.“

„Einem Unternehmer wie Bülent Öztürk gibt man gern ein weiteres Restaurant.“

Jörn Hübner, Centermanager der Spree Galerie Cottbus

Die Spree Galerie ist 1995 im Jahr der Bundesgartenschau in Cottbus entstanden und hat sich zu einem kleinen, feinen Zentrum mit 40 Shops entwickelt.

Der Einzelhandel ist klar der Schwerpunkt in der Spree Galerie, aber zum Objekt gehören auch ein Hotel, das Technische Rathaus der Stadt Cottbus und eine abwechslungsreiche Gastronomie. Für gleich zwei wichtige gastronomische Angebote übernimmt heute Herr Bülent Öztürk die Verantwortung. Zunächst führte er bei uns nur den Imbiss EFES Kebab. Als wir dann für das Restaurant MammaMia und das Mallcafé einen neuen Betreiber suchten, hat er sich beworben. Und wir haben ihn gern genommen, denn mit Herrn Öztürk haben wir nur gute Erfahrungen gemacht. Er ist ein sehr positiver Mensch und auch seine Mitarbeiter sind stets freundlich und finden für jeden Kunden den richtigen Ton – da ist immer eine gute Stimmung. Beindruckt hat mich beispielsweise, dass Herr Öztürk eigens für die Studenten der nahegelegenen Universität sonntags seinen Imbiss geöffnet hat und selbst in der Küche stand, damit sie etwas zu essen bekamen. So einem Menschen übergibt man gern ein weiteres Restaurant. Als Mensch wird er von allen sehr gemocht, das überträgt sich auch auf seine Mitarbeiter und deshalb sind die auch so eine tolle Truppe. Als Unternehmer ist Bülent Öztürk aus der Spree Galerie nicht mehr wegzudenken!“



## PORTRAIT

### UNTERNEHMER/IN

**Dmitri Davidoff**  
verheiratet, 2 Kinder

### FIRMA

**Veritas Pflegedienst Brandenburg GmbH**

Helene-Lange-Str. 8  
14469 Potsdam  
www.veritas-krankenpflege.de

### GRÜNDUNG

2004

### MITARBEITER/INNEN

156

Verwaltung“ und wechselte dann in den Bereich Fachinformatik. „Damals, Ende der 90er Jahre, gab es doch den IT-Boom und da haben sich viele in der Branche versucht“, erläutert Davidoff seinen beruflichen Werdegang und fügt lächelnd hinzu, „aber bei dem Versuch blieb es bei mir dann auch.“

Der Gedanke, einen eigenen Pflegedienst aufzubauen, kam Davidoff 2002. Seine Großeltern wurden pflegebedürftig und in der Familie kannte sich niemand mit den gesetzlichen Grundlagen, den Leistungen und Abläufen in der deutschen Pflege aus. Auch die Sprachkenntnisse der Großeltern sowie die Berücksichtigung ihrer religiösen und kulturellen Bedürfnisse stellten eine Herausforderung dar. So gründete Davidoff 2004 im Land Brandenburg die Veritas Pflegedienst GmbH. Dmitri Davidoff: „Wir haben uns erst einmal auf Migranten spezialisiert, weil wir ihre Mentalität kannten. Wir konnten ihnen nicht nur im geriatrischen Bereich helfen, sondern wir wussten auch um ihre sozialen Probleme, die wir dann gleich mit gelöst haben. Man etabliert sich eben da, wo man sich auskennt.“

Am Anfang hatte das Un-

Dmitri Davidoff, Sohn einer großen jüdischen Familie, war 1994 als Kontingentflüchtling aus Odessa nach Deutschland eingereist. Er absolvierte einen Sprachkurs bei der Otto Benecke Stiftung, studierte in Berlin „Bürgerliches Recht und

## Veritas Pflegedienst in Potsdam: Qualität und Vielfalt in der Pflege

ternehmen drei Mitarbeiter und zwei Kunden. Aber das Angebot sprach sich herum und Davidoff weitete seine Aktivitäten von Oranienburg auf die Städte Brandenburg an der Havel und Potsdam aus. 2010 gründete er unter dem Namen AURUM außerdem eine Zweigniederlassung in Berlin. Mit der Expansion veränderten sich allmählich Kundschaft und Belegschaft. Inzwischen ist das Verhältnis von Menschen mit und ohne Migrationshintergrund sowohl bei den Kundinnen und Kunden als auch beim Personal fast ausgeglichen. „Durch die Erfahrung, die wir im Lauf der Jahre gesammelt haben, können wir fast alles abdecken“, berichtet der Unternehmer. Zum Leistungsspektrum gehören neben der medizinischen Versorgung auch soziale Betreuungsleistungen für Menschen, die in ihrer Alltagskompetenz erheblich eingeschränkt sind, sowie Unterstützung im Haushalt und Beratung im Umgang mit Behörden. Um ein solches Angebot vorhalten zu können, arbeiten im Team neben Fachkräften aus unterschiedlichen Professionen auch Menschen mit, die sich ehrenamtlich engagieren.

Veritas will für Qualität in der Pflege stehen. „Seit unserer Gründung haben wir bei den Prüfungen durch den Medizinischen Dienst der Krankenkassen immer die Note 1,0 erhalten“, betont Dmitri Davidoff. An diesem Erfolg haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach seinen Aussagen einen großen Anteil. „Man kann allein nicht alles abdecken, allein ist man im Feld kein Krieger. Man muss sich mit Menschen zusammen tun, von denen jeder auf seinem eigenen Gebiet ein Profi ist.“ Da auch die Veritas GmbH den



Fachkräftemangel in der Pflege spürt, investiert Davidoff verstärkt in die Qualifizierung des eigenen Personals. Das Unternehmen bietet regelmäßig interne Fortbildungen an und bildet selbst Fach- und Führungskräfte aus. Als belastend erlebt der Unternehmer die zunehmende Bürokratie. Davidoff: „Jedes Jahr kommen neue Richtlinien heraus und die schaffen keine Abhilfe, sondern zwingen uns zu noch mehr Schreibkram. Das kostet alles sehr viel Zeit, die wir lieber bei den Patienten einsetzen würden.“

„Aber egal wie kompliziert es war oder ist, man kann ja nicht nur vom Schlechten reden“, sagt Davidoff. In Berlin hat sein Unternehmen Ende 2014 die Zulassung für eine Ta-

gespflegeeinrichtung erhalten. In Potsdam ist in Zusammenarbeit mit der jüdischen Gemeinde Mitzwa e.V. die Eröffnung einer Rund-um-die-Uhr betreuten Seniorenwohngemeinschaft geplant. Dmitri Davidoff gibt sich bescheiden: „All das, was Veritas geschaffen hat, das hat sehr bedingt und sehr wenig mit mir zu tun, es sind die Menschen, die mich umgeben. Die sind Profis in ihrem Feld, auf die man sich zu 100 Prozent verlassen kann. Und nur das allein ermöglicht das Wachstum, die Etablierung auf dem Markt und die Qualität der Arbeit. Anders würde das Unternehmen nicht funktionieren.“

### „Der Pflegeberuf muss attraktiver werden!“

Interview mit Dr. Bettina Jonas, Leiterin der Geschäftsbereiche „Externe Qualitätssicherung Pflege“ sowie „Pflege“ des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen Berlin-Brandenburg e.V.

*Vor welchen Herausforderungen stehen die Anbieter von Pflegeleistungen aus Ihrer Sicht in den nächsten Jahren?*

In Folge der Bevölkerungsentwicklung wird es zu einem Rückgang der professionell tätig Pflegenden als auch der familiären Pflegepersonen kommen. Für die Zukunft können wir nicht davon ausgehen, dass Pflegebedürftige in gleichem Umfang wie bisher von Angehörigen versorgt werden. Das erhöht die Herausforderung für die Anbieter von Pflegeleistungen: Sie sollen einerseits immer mehr ältere, multimorbide und demente Patienten versorgen. Gleichzeitig wird es bereits heute zunehmend schwieriger, Auszubildende und Fachkräfte für die professionelle Pflege zu gewinnen. Es gibt nur einen nachhaltigen Weg, dem aktuellen und zukünftigen Fachkräftemangel in der Pflege zu begegnen. Der Pflegeberuf muss attraktiver werden! Es muss zu einer gemeinsamen Aufgabe der Anbieter von Pflegeleistungen, der Beschäftigten sowie der Politik und Gesellschaft werden, die Strukturen, Arbeitsbedingungen und Karriereperspektiven des Pflegeberufes neu zu gestalten und aufzuwerten.

*Wie beurteilen Sie interkulturelle Kompetenz und Vielfalt in der Pflege und wie ist Brandenburg diesbezüglich aufgestellt?*

Da der Anteil der Pflegebedürftigen aus anderen Kulturkreisen zunimmt, muss die Kompetenz der Pflegekräfte bei der Berücksichtigung des kulturellen Hintergrundes in der Pflege einen hohen Stellenwert einnehmen. Kultursensible Pflege kann man lernen. Entsprechende Weiterbildungsangebote gibt es bereits. Die interkulturelle Öffnung von Pflegeeinrichtungen ist ebenfalls ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Nicht die Spezialisierung von wenigen Anbietern von Pflegeleistungen auf die Versorgung von Pflegebedürftigen mit Migrationshintergrund ist erstrebenswert, sondern der selbstverständliche Ausgleich von Menschen mit und ohne Migrationshintergrund sowohl bei den Pflegebedürftigen als auch beim Pflegepersonal. Ein gesellschaftspolitischer Handlungsbedarf besteht allerdings noch hinsichtlich der Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten von Migrantinnen und Migranten in der Pflege sowie der Anpassung der EU-Arbeitsmarktpolitik einschließlich der entsprechenden Anerkennungsverfahren der im Ausland erworbenen Qualifikationen von Pflegefachkräften in Deutschland. Hier sollten bürokratische Schranken abgebaut werden.



## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... bauen Brücken in andere Länder

### PORTRAIT

#### UNTERNEHMER/IN

**Malwina + Bartłomiej Olszowiak**  
verheiratet, 2 Kinder

#### PRAXIS

**BarMalGas GmbH**  
Seestraße 33  
14974 Ludwigsfelde  
www.barmalgas.de

#### GRÜNDUNG

2009

#### MITARBEITER/INNEN

8, plus 106 in Kooperation mit der Muttergesellschaft

### Firma BarMalGas in Ludwigsfelde: Klein angefangen, aber groß rausgekommen

Eigentlich ist die Firma BarMalGas in Ludwigsfelde-Genshagen Teil eines Familienunternehmens, das heute in dritter Generation Flüssiggas für Autos und Heizungen in drei Ländern vertreibt. Anfang der neunziger Jahre vom Großvater

und Vater des heutigen Geschäftsführers der deutschen Dependence Bartłomiej Olszowiak in Polen gegründet, wurden die geschäftlichen Aktivitäten auf den tschechischen und slowakischen und 2009 auch auf den deutschen Markt

ausgeweitet. „Das Ausschlaggebende war, dass wir gesagt haben, wir nutzen Deutschland nicht nur als Absatzmarkt sondern wir wollen hier auch wirklich eine eigene Firma aufbauen“, berichtet die Geschäftsführerin Malwina Olszowiak. „Das war ein Entwicklungsmarkt für uns.“

Während ihres Germanistikstudiums in Breslau lernte sie ihren heutigen Mann kennen. Bartłomiej Olszowiak war damals Mitarbeiter in der Firma seines Vaters und studierte parallel dazu Informatik. Schon früh stellte das Paar Überlegungen an, welche gemeinsame berufliche Perspektive sie aufbauen könnten. Daraus entstand schließlich die Idee, die Sprachkompetenzen der Frau mit den Informatikkenntnissen und den Geschäftserfahrungen des Mannes zu ver-

binden und ein Unternehmen in Deutschland zu gründen. Für den Standort in Ludwigsfelde-Genshagen sprachen sowohl private als auch geschäftliche Gründe. „Erstens sind es von hier aus nur vier Stunden bis nach Hause“, sagt Malwina Olszowiak lächelnd. „Und zum anderen bindet man so ein Geschäft am besten an eine große Stadt an. Von da aus kann man natürlich besser agieren als beispielsweise von einer Kleinstadt.“ Der Standort im Brandenburg Park in Genshagen bot sich an, da die Tankwagen als Gefahrgut gelten und deshalb nur in entsprechenden Gewerbegebieten abgestellt werden dürfen, gleichzeitig ist die unmittelbare Anbindung an die Autobahn von Vorteil. „Außerdem passt das Land Brandenburg auch logistisch sehr gut. Die Raffinerien, bei denen wir laden, liegen in Russland, Weißrussland und in Antwerpen – Brandenburg ist sozusagen in der Mitte von beiden Punkten.“

Malwina Olszowiak ist im Betrieb für die Bereiche Verkauf, Buchhaltung und Finanzen zuständig, während ihr Mann sich um den Einkauf kümmert. Am Standort in Deutschland sind mittlerweile acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig. Dazu kommen noch 36 Fahrer und weitere 70 Mitarbeiter, die sie gemeinsam mit der polnischen Muttergesellschaft beschäftigen. Dabei hat damals alles mit zwei Kunden in Berlin angefangen. „Da ist mein Mann selbst mit einem kleinen Tankwagen gekommen und hat drei Tage gewartet bis der leer war“, erzählt die Unternehmerin lachend. „Jetzt funktioniert das vor allem so, dass sich die Kunden bei uns auf Empfehlung melden.“

Fünf Jahre nach der Gründung im Jahr 2009 besitzt die Firma 10 eigene Tankstellen und beliefert weitere 180 Tankstellen sowie Groß- und Privatkunden mit Autogas und flüssigem Heizgas. Dieser Erfolg ist nicht zuletzt auf die gelungene Verbindung von Erfahrung und Innovation zurückzuführen. So werden fast alle Prozesse via Internet überwacht und gesteuert. Die Tankstellen sind mit Videokameras ausgestattet, die Kunden bedienen sich selbst und bezahlen mit EC-Karte. Wer eine Kundenkarte anfordert, erhält eine monatliche Abrechnung. Sollten einmal Probleme auftauchen, können sich die Kunden über einen Notrufknopf Hilfe von der Zentrale in Genshagen holen. Bei Defekten erfolgt automatisch eine elektronische Meldung und der Schaden wird durch einen Techniker vor Ort behoben. „Alles muss unkompliziert und transparent ablaufen, das ist wichtig. Die Kunden wollen keine Formalitäten, sie wol-



len nicht lange warten“, betont Malwina Olszowiak. Das gilt für die Privatkunden genauso wie für die Großabnehmer. „Wenn uns jemand anruft, dann müssen wir innerhalb von 24 Stunden liefern – anders geht es nicht.“ Über GPS können jederzeit die Positionen der einzelnen Tankwagen ermittelt werden. Die firmeneigene Software registriert die Routen, die Arbeits- und Ruhezeiten der Fahrer und den aktuellen Füllstand der jeweiligen Tankstelle. Im Bedarfsfall kann so umgehend entschieden werden, welcher Mitarbeiter den Auftrag am schnellsten ausführen kann.

Von Brandenburg aus wurde das Tankstellennetz in den letzten Jahren systematisch bundesweit ausgebaut. Dabei ist die Firma auch Kooperationen mit großen Betreibern wie Total und Esso eingegangen. Das hat für BarMalGas den Vorteil, dass sie viele Kunden erreicht werden können und die Kosten für den Bau einer Tanksäule wesentlich niedriger sind, da die Infrastruktur wie die Zufahrt schon vorhanden ist. Malwina Olszowiak: „Wir versuchen eben immer wieder neue Ideen zu entwickeln, um Kunden zu gewinnen und uns damit zu vergrößern.“





„BarMalGas beliefert viele Standorte, das bedeutet Werbung für unsere Region.“

Interview mit Frank Gerhard (SPD), Bürgermeister Stadt Ludwigsfelde

*Als die Firma BarMalGas 2009 einen Standort in Ludwigsfelde gründete, waren Sie ja bereits Bürgermeister – gab es Berührungspunkte, beispielsweise durch Förderungen oder Services der Stadt?*

In diesem Fall – nein. Wenn eine gewerbliche Ansiedlung zum Beispiel in gemieteten Räumen oder gepachteten Grundstücken erfolgt und die Unternehmen keine Unterstützung seitens der Stadt benötigen, läuft das relativ unabhängig von uns ab. Natürlich pflegen wir auch eine Willkommenskultur für Unternehmen, insbesondere durch unsere kommunale Wirtschaftsförderung. Sie machen den Firmen am

Standort, dazu gehören auch Neuansiedlungen, Angebote durch verschiedene Arten der Kommunikation. Davon macht aber nicht jeder Gebrauch.

*Inwiefern ist ein Unternehmen wie BarMalGas wichtig für Ludwigsfelde?*

Man kann schon sagen, dass es wichtig ist. Wir sind ein Wirtschaftsstandort mit einer hohen Zahl an Industrie- und Logistikunternehmen. Da spielt Flüssiggas auf jeden Fall eine Rolle. Außerdem werden von Ludwigsfelde aus viele Standorte beliefert, das bringt auch eine Werbung für unsere Region. Und wenn das Unternehmen gut läuft, gibt es ja auch den klassischen Fall, dass wir Steuereinnahmen generieren.

*Ist Ludwigsfelde ganz grundsätzlich an der Ansiedlung ausländischer Firmen interessiert, sei es als Filiale oder als eigenständige Firma, und wenn dem so ist – was tun Sie dafür?*

Ob national oder international, bei uns ist jeder willkommen. Das ist ja das Gute an der EU – wir haben nicht nur einen Wirtschaftsraum, sondern es gilt gleiches Recht für alle. Das stärkt den Markt und erhöht den Wettbewerb. Wir beteiligen uns als Stadt auch an gemeinsamen EU-Projekten, die diese Entwicklung unterstützen, beispielsweise dem „Rail Baltica Growth Corridor“. Dieses Projekt hat das Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit und Erreichbarkeit von Städten und Regionen der östlichen Ostseeregion durch Kooperation und Zusammenarbeit zu verbessern. Dadurch werden wir natürlich auch für unsere Nachbarn interessant oder gelangen mehr in den Fokus. Unsere perfekte Lage an der Peripherie zwischen Moskau und Paris nutzt uns da natürlich auch.

*Gibt es in Ludwigsfelde viele Firmen, die aus dem Nachbarland Polen stammen beziehungsweise deutsche Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen nach Polen pflegen, oder ist BarMalGas da eher eine Ausnahme?*

Genaue Zahlen haben wir dazu nicht. Aber es gibt tatsächlich Unternehmen in den unterschiedlichsten Wirtschaftszweigen, die von polnischen Bürgern gegründet oder geführt werden. Eine aktuelle Analyse zum Wirtschaftsstandort Ludwigsfelde ergab, dass die Anzahl der polnischen Bürgerinnen und Bürger, die an unserem Standort arbeiten, in den vergangenen fünf Jahren stetig gewachsen ist. So stieg allein von 2012 bis 2013 die Zahl der Einpendler um rund 1.400 auf insgesamt 9.400 Personen, davon waren rund 600 polnischer Nationalität.

## Rene Logistik in Thyrow: Spezialisten für den Handel mit Osteuropa

Gorbatschows Politik der Öffnung bescherte dem kasachischen Deutschlehrer Valeri Retler im Dezember 1990 ein Stipendium des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD) an der Freien Universität Berlin. Vermittelt wurde es durch eine Dozentin der FU Berlin, die Retler während ihres Aufenthalts als Gastdozentin an der pädagogischen Hochschule im kasachischen Almaty kennengelernt hatte. „Damals gab es an der germanistischen Fakultät der FU nur zwei Studierende aus der Sowjetunion. Wir wurden da wie Außerirdische betrachtet“, erzählt Retler lachend. Sein Herz schlug eigentlich für die Wirtschaftswissenschaften, aufgrund der Förderkriterien konnte er jedoch nur Germanistik im Aufbaustudium belegen. Das intellektuelle Milieu gefiel ihm, er fand schnell Kontakte und beschloss, in Deutschland zu bleiben. 1993 wurde er als Spätaussiedler anerkannt und erhielt den deutschen Pass. Angesichts seiner ehemaligen Kommilitonen, „die dann Taxi gefahren sind mit ihrem Germanistikdiplom“, kamen ihm Zweifel an der Zukunftsfähigkeit seines Studiums. Er brach es ab und finanzierte sein Leben mit Deutschunterricht und Aushilfsjobs bis er 1995 in einer Firma anfang, die im Handel mit Russland tätig war.

Als das Unternehmen, aufgrund des tragischen Todes eines der Inhaber, auseinanderbrach, machte er sich 2002 im Alter von 35 Jahren selbstständig und eröffnete gemeinsam mit seiner Frau am Zollamt in Ludwigsfelde ein Büro. Valeri Retler: „Durch meine vorherige Tätigkeit kannte ich mit dem ganzen Papierkram für die Exporte nach Osteuropa aus. Die Zollabwicklung haben wir dann als Dienstleistung für Drittkunden angeboten.“ Mit der EU-Osterweiterung im Jahr 2005 war dieses Geschäft am Ende, eine neue Idee musste her. Zur damaligen Zeit war in Russland durch eine große Sanierungswelle im Baubereich eine große Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Fenstern und Beschlägen entstanden. Retler nutzte seine Chance, kam mit russischen Baukonzernen ins Geschäft und startete von Brandenburg aus einen Großhandel mit Baubeschlägen.

Auch in der Logistikbranche war er weiterhin aktiv. Zunächst operierte er als sogenannter Sofaspediteur, er hatte keine eigenen Fahrzeuge sondern übernahm für verschiedene Firmen die Frachtvermittlung. „Die Kunst dabei ist, das Angebot an Fahrzeugen und das Angebot oder die Anfragen an Warentransporten irgendwie zusammen zu bringen, damit alle zufrieden sind“, erklärt Retler. Als immer mehr Kunden hinzukamen und das Transportvolumen stieg, leaste er 2010 eigene Lastwagen und stellte russischsprachige Fahrer ein. Retler: „Ich kann keinen Deutschen ohne Sprachkenntnisse zu den weißrussischen Zöllnern schicken, da ist er verlor.“ Es gelang ihm, die Logistik für zwei Großprojekte zu



### PORTRAIT

UNTERNEHMER/IN

Valeri Retler

verheiratet, 1 Sohn

PRAXIS

RENE LOGISTIK AGENTUR e.K.

Ahornstraße 12 | 14959 Thyrow

www.rene-logistik.com

GRÜNDUNG

2002

MITARBEITER/INNEN

30



## „Ein wichtiger Partner für Geschäftskontakte nach Osteuropa.“

Interview mit Jens Ullmann, Fachbereichsleiter International der IHK Potsdam

*Brandenburg wird ja als Tor nach Osteuropa bezeichnet, wie gut sind die Geschäftsbeziehungen in östliche Länder?*

Berlin und Brandenburg haben gute Kontakte nach Osteuropa, besonders in Bezug auf die Logistik-Branche. Man kann die beiden Bundesländer als europäische Logistikkreuzung bezeichnen. Geschäftskontakte zu Polen sind hervorzuheben, da diese sich nach Polens EU-Beitritt sehr gut entwickelt haben. Davon abgesehen sind wir aber durchaus international breit orientiert.

*Wirken sich die die Wirtschaftssanktionen gegen und durch Russland, auf Ost-West-Geschäfte aus?*

Es gibt schon Einbrüche, die sich aktuell auf zehn Prozent beziffern lassen und damit unter dem Bundesdurchschnitt liegen. Allerdings sind die Einbrüche auch auf den Währungsverfall des Rubel oder die konjunkturellen Probleme in Russland zurückzuführen. Dennoch: Wir sind nicht happy über die Sanktionen.

*Wie entstand der Kontakt zu Valerie Retler und der Firma Rene Logistik?*

Herr Retler war schon ein etablierter Unternehmer in Brandenburg als er uns im Zuge eines Investitionsvorhabens kontaktierte, ein klassischer Fall also. Es ging um einen russischen Geschäftspartner, den er nach Brandenburg holen wollte. Seitdem sind wir in Kontakt und kooperieren mit ihm. Herr Retler bietet ja eine Dienstleistung, die für andere Unternehmen interessant ist: Ware sicher und zuverlässig nach Russland zu bringen. So haben wir regelmäßigen Austausch über seine Geschäftstätigkeiten oder hatten auch schon einen gemeinsamen Auftritt auf der Hannover Messe 2012, auf der die Russische Föderation das Partnerland war.

Der **Fachbereich International der IHK Potsdam** fördert internationale Geschäftsbeziehungen von Brandenburg ins Ausland und aus dem Ausland nach Brandenburg. Die Palette der Aufgaben und Services ist unter [www.potsdam.ihk24.de/international/](http://www.potsdam.ihk24.de/international/) dargestellt.

*Wie beurteilen sie die Bedeutung russischsprachiger Unternehmerinnen und Unternehmer in Brandenburg im Hinblick auf wirtschaftliche Ost-West-Beziehungen?*

Seit Beginn der neunziger Jahre haben sich viele russische Aussiedler in Brandenburg niedergelassen mit guten Kontakten in ihre Heimatregionen und mit guten deutschen Sprachkenntnissen. Solche Unternehmerinnen und Unternehmer sind für uns wichtige Kooperationspartner, weil sie in Russland so gut vernetzt sind – wir profitieren durch Firmenkontakte, durch ihre Unterstützung bei Auslandsreisen, weil sie die Kultur kennen, die Sprachkenntnisse haben oder als Unternehmer bestimmte Dienstleistungen anbieten. Das gilt grundsätzlich für Menschen aus anderen Ländern, die nach Brandenburg kommen und hier selbständig oder abhängig beschäftigt sind: Sie sind Schlüsselpersonen für internationale Kontakte, zumindest diejenigen mit einer Geschäftsader. Wenn man solche Leute nicht hat, hat man Schwierigkeiten die Außenwirtschaftsaktivitäten zu gestalten.

akquirieren. Zum einen für eine deutsche Firma, die den Zuschlag für die Errichtung einer onkologischen Kinderklinik in Russland erhielt, ein Vorzeigeprojekt Putins. Valerie Retler übernahm mit seiner Firma Rene Logistik den Transport der gesamten Ausstattung. Und auch bei der Lieferung von Medizintechnik aus Deutschland an zwei große russische Firmen, die im Rahmen eines millionenschweren Programms neue Kliniken in allen Kreisstädten fertigstellen sollten, war Retler dabei. „Wir mussten zusätzliche Lagerkapazitäten anmieten, weil wir aus allen Nähten platzen“, erzählt er stolz. „Das waren zwei Jahre wunderbare Arbeit, sehr anstrengend, aber es erfüllt einen auch mit einer gewissen Genugtuung, dass man nicht einfach nur Käse nach Osteuropa transportiert.“

Parallel startete Valeri Retler ein Importgeschäft. Er baute in Russland die Produktion von Holzregalen auf und wurde bei zwei großen Baumarktketten in Deutschland gelistet. Da die Nachfrage in die Hunderttausende ging, reichten die Kapazitäten vor Ort nicht aus. „Wir konnten mit dem vorhandenen Personal – 90 Prozent waren Frauen – einfach nicht mehr produzieren. Und bei den Männern ist Alkohol

ein großes Problem. Man kann niemand beschäftigen, der mittags schon betrunken ist“, schildert Retler die Situation.

Ab 2012 machte sich die russische Wirtschaftskrise auch in der Transportbranche bemerkbar. Der Verfall des Rubels verteuerte die russischen Importe immer mehr. Es wurden weniger Waren geordert, die Frachtpreise verfielen, aber Retlers Kosten blieben gleich. Als die EU, vor dem Hintergrund der Ukraine Krise, im Juli 2014 Sanktionen gegen Russland beschloss, steuerte Valeri Retler um. „Ich hab dann gesagt, okay, jetzt müssen wir ins kalte Wasser springen und wir gehen auf den Markt hier“, kommentiert Retler die Situation. Er konzentriert er sich jetzt auf den westeuropäischen Markt. Retler ist ein Unternehmer, der sich veränderten Bedingungen flexibel anpassen kann. „Wir sind im Umbruch, aber ich denke, wir kriegen das hin. Wie sich die politische Situation entwickelt, darauf haben wir keinen Einfluss, das müssen wir abwarten. Aber wenn es in Russland in ein paar Jahren wieder bergauf geht, dann sind wir dabei. Wir haben hier in Brandenburg einen sehr günstigen Standort für den Handel mit Osteuropa.“

## Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ... machen Lebensräume attraktiv



„Potsdam ist Gründerstadt – da brauchen wir die enormen Leistungspotenziale migrantischer Unternehmen.“

Interview Stefan Frerichs, Bereichsleiter Wirtschaftsförderung, Landeshauptstadt Potsdam

*In Potsdam sind die Zuzüge aus dem Ausland in der Zeit von 2006 bis 2011 um 14 Prozent gestiegen. Ist dies das Ergebnis einer bewussten Steuerung oder eher ein Zufallsprodukt?*

Diese Entwicklung ist aus meiner Sicht das Ergebnis guter Arbeit. Wir haben gute Voraussetzungen geschaffen, dass internationale Fachkräfte nach Potsdam kommen. Und wir brauchen diese Spezialisten - nicht nur weil vorhandene Fachkräfte weniger werden, sondern weil wir eben auch Fachkräfte anderer Nationalitäten haben, die zum Teil auch fachlich qualifizierter sein können. Das betrifft vor allem die

Wissenschafts- und Forschungseinrichtungen, die sich hier angesiedelt haben. Die Belegschaften dort sind bunt und vielfältig. Neben diesen hochqualifizierten Akademikern gibt es in unserer Stadt auch eine breite Palette an zugewanderten Handeltreibenden und Gastronomen, die jeder wie selbstverständlich wahrnimmt. Das ist eine Mischung, die sich wundervoll ergänzt. Wenn wir eine internationale Landeshauptstadt sein wollen, dann müssen wir das auch so kommunizieren, so wirken, gastfreundlich sein! Weltoffen zu sein, ist für mich eine moralische Verpflichtung und wirtschaftliche Notwendigkeit.

*In der Zuwanderungsdebatte geht es vorrangig um die Integration in abhängige Beschäftigung. Welche Rolle spielt für Sie das Thema migrantische Ökonomie?*

Wir sagen in Potsdam immer: 'Wir haben unser Potenzial in den Köpfen', da wäre es inkonsequent, Selbstständigkeit und Unternehmertum außen vor zu lassen. Wir bezeichnen uns als Gründerstadt, und das gilt nicht nur für hochqualifizierte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Wenn

man beispielsweise zu den Arbeitskreisen vietnamesischer oder russischsprachiger Unternehmen geht, merkt man, was für ein Potenzial und auch was für eine Leistungsbereitschaft dahinter steckt. Das hat mich sehr überzeugt. Und nicht zu vergessen, spielen die Unternehmen von Zuwanderern eine wichtige Rolle bei der Integration von Flüchtlingen. Wenn gleichsprachige Unternehmer

### POTSDAMER TOLERANZEDIKT VON 1685

Das Edikt von Potsdam wurde 1685 vom Großen Kurfürsten Friedrich Wilhelm von Brandenburg erlassen. Es ermöglichte den in Frankreich wegen ihres Glaubens verfolgten Hugenotten, sich in Brandenburg frei und sicher niederzulassen.



vor Ort sind, dann gelingt der Zugang zum Arbeitsmarkt viel schneller, selbst wenn es erst mal eine Aushilfstätigkeit ist. Je vielfältiger wir im Bereich der Unternehmen werden, desto größer ist der selbstverstärkende Effekt, den ich wirklich großartig finde.

*Können Sie Beispiele für eine gelebte Willkommens- und Anerkennungskultur in der Landeshauptstadt Potsdam nennen?*

Potsdam hat bereits seit Jahren ein Welcome Center, das sich speziell an internationale Gastwissenschaftlerinnen und -wissenschaftler an den Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen richtet. Aber das heißt nicht, dass wir die übrigen Zuwanderer deswegen weniger gut behandeln. Eine Schlüsselmaßnahme in unserem Standortentwicklungskonzept ist, die Ausländerbehörde zu einer Willkommensbehörde zu entwickeln. Darüber hinaus erarbeitet die Fachstelle für Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigungsförderung der Stadt zurzeit gemeinsam mit dem neuen Koordinator für Flüchtlingsfragen ein Konzept, das die Arbeitsmarktintegration von Asylbewerbern verbessern soll, also die Ressourcen dieser zugewanderten Menschen und die Bedarfe auf dem Arbeitsmarkt schneller zueinander bringt. Wir haben innerhalb der Verwaltung einen 'Sprachpool' gebildet, das heißt, wir haben mehr als fünfzig Mitarbeitende, die unterschiedlichste Sprachen beherrschen und eine Anfrage in der Muttersprache der Ratsuchenden beantworten können. Das ist, um nur einige Beispiele zu nennen, praktische Willkommenskultur. Und was ganz wichtig ist: Um Schwellenängste abzubauen, braucht man Schlüsselpersonen, die Brücken bauen zwischen den Gruppen der Zugewanderten und der Aufnahmegesellschaft – und zwar auf beiden Seiten. Wenn wir miteinander arbeiten und leben wollen, müssen wir uns erst einmal kennenlernen. Tun wir das nicht, geht es oft schief. Nicht weil der eine gut und der andere schlecht ist, sondern weil es unterschiedliche Denkansätze, Kulturen, Sozialisationserfahrungen gibt. Wir können nicht von allen Menschen verlangen, dass sie sofort 'Hurra!' schreien, weil Einwanderung stattfindet, aber wir können sie ermutigen, sich einmal einen Schritt von der sicheren eigenen Scholle zu entfernen und vorsichtig den Fuß woanders hin zu setzen. Und wenn man das gemeinsam macht, fällt es leichter. Unsicherheiten gibt es auf beiden Seiten.

+++ 161.468 Einwohner, davon fast 8 % mit Migrationshintergrund +++ In Potsdam leben Menschen aus mehr als 100 Nationen +++ 2011 betrug die Selbständigenquote bei Ausländern 25% +++ Damit nahm Potsdam Rang 2 aller Landeshauptstädte ein. (Zahlen zu Potsdam: Stand 2013)

## Neues Potsdamer Toleranzedikt Gemeinsam für eine weltoffene Stadt

### NEUES POTSDAMER TOLERANZEDIKT VON 2008

Toleranz bedeutet für die Potsdamer:

- Respekt und Akzeptanz des Anderen
- aufeinander zugehen und miteinander ins Gespräch kommen
- zuhören können
- Unterschiede als Bereicherung erfahren
- Konflikte zivil austragen
- an die Stelle der Ausgrenzung die Integration setzen
- Toleranz und Solidarität verbinden
- Mobbing, Gewalt, Fremdenfeindlichkeit und politischen Extremismus nicht zu dulden



## Impressum

### Herausgeber:

BIUF e.V. - Potsdam  
Gregor-Mendel-Str. 5 - 14469 Potsdam

### v.i.S.d.P.: Charlotte Große

**Text:** Charlotte Große, Elke Knabe

**Redaktion:** Charlotte Große, Elke Knabe

**Layout:** IT depends – kontakt@it-depends.de – Miriam Asmus, Berlin

**Fotos: Cover Montage** © IT depends - M. Asmus (montiert aus: candy1812 u. kevron2001 - Fotolia.com); BILDHAUS. Karoline Wolf (2); franka bruns photography (4, 5, 7, 8, 10-13, 16-19, 22-23, 28-29, 32, 37-38, 42), Privat (9); Marco Thierbach - Foto Goethe (26, 27, 30, 31, 42 (Frucht, Glückskatze)); Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen Brandenburg (6); Privat (14); Kristina Rütten, Joanna Wnuk - Fotolia.com (15); Privat (20); yoursmile - Wikimedia Commons - <http://commons.wikimedia.org/wiki> (21); Stiftung Preußische Schlösser und Gärten Berlin-Brandenburg/Fotograf: Hans Bach (25); Privat (31); Medizinischer Dienst der Krankenkassen Berlin-Brandenburg e.V. (33); BarMalGas (34); Stadt Ludwigsfelde (36); René Logistik (38 - rechts); IHK Potsdam (39); Wikimedia Commons - <http://commons.wikimedia.org/wiki> (40); Stadt Potsdam - Wirtschaftsförderung (40); [www.potsdamer.toleranzedikt.de](http://www.potsdamer.toleranzedikt.de) (41);

**Druck:** omnisatz, Berlin

Alle Rechte vorbehalten

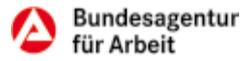
© Februar 2015

Die Broschüre ist ein Produkt des IQ Netzwerks Brandenburg, das daran arbeitet, die Arbeitsmarktintegration von erwachsenen Migrantinnen und Migranten im Land Brandenburg zu verbessern. Es ist Teil des bundesweiten Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung (IQ)“, das vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, dem Bundesministerium für Bildung und Forschung und der Bundesagentur für Arbeit finanziert wird. Die Koordinierung des Brandenburger Netzwerks ist im Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie des Landes Brandenburg bei der Integrationsbeauftragten angesiedelt.

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung“ zielt auf die nachhaltige Verbesserung der Arbeitsmarktintegration von Erwachsenen mit Migrationshintergrund ab. Daran arbeiten bundesweit 16 Landesnetzwerke, die von Fachstellen zu migrationsspezifischen Schwerpunktthemen unterstützt werden. Das Programm wird gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, das Bundesministerium für Bildung und Forschung und die Bundesagentur für Arbeit.



Gefördert durch:



Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“