

Gel[:b]lau

Deutsch-ukrainisches Magazin
Ausgabe #29, 01.10.2023
www.gelblau.net



Impressum

Chefredaktion: Kseniya Fuchs, Ilona Gerlach
Layout: Kseniya Fuchs, Anton Vlasenko
Illustration: Anastasia Moldavan (Cover, Seite 6), Kateryna Kostinchenko (Comics)
Lektorat: Ilona Gerlach, Afina Albrecht, Christian Gerlach
Übersetzerinnen: Olena Lužanova, Anna Gutsaliuk, Ilona Gerlach, Afina Albrecht, Kseniya Fuchs

Herausgeber: Ukrainisches Atelier für Kultur & Sport e.V.
Hermannstr. 5A, 70178 Stuttgart
E-Mail: info@uaks.de
ISSN: 2509-8136, limitierte Auflage
Erscheinungsweise: quartalsweise

Kontakt Redaktion: E-Mail: red@gelblau.net
Webseite: www.gelblau.net, www.fb.com/gelblau.ua, [@gelblau.ua](https://www.instagram.com/gelblau.ua)

Druck: FLYERALARM GmbH, Alfred-Nobel-Str. 18, 97080 Würzburg

Autor:innen: Ілона Герлах / Ilona Gerlach
Афіна Альбрехт / Afina Albrecht
Вікторія Загородніх / Viktoria Zagorodnikh
Ксенія Фукс / Kseniya Fuchs
Олена Богатиренко / Olena Bogatyrenko
Наталія Хойслер / Nataliia Häusler
Галіна Коман / Halyna Koman
Андрє Штєрр / André Störr

Credits für Fotos: Yevhenii Lesnyk, Nadja Prokhorenko, Denys Hladniw, Anna Momot, Kseniya Fuchs, Oleksandr Ushenin, Afina Albrecht, Quantum-Systems GmbH, Sashkaproject, Oleksandra Kulikovska, Serafyma Vutianova, Olena Ukraintseva, Anna Heyfets, André Störr, Friedrich Mauke Verlag, Fraimore, Vbrani, Dimitri Schulz, freepic.com, Wikipedia Commons.

Die Meinung der Redaktion kann sich von der Meinung der Autoren unterscheiden.

© Copyright 2023 – Urheberrechtshinweis

Alle Inhalte dieses Werkes, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Ukrainisches Atelier für Kultur und Sport e.V. Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z.B. Bilder oder Texte unerlaubt kopiert), macht sich gem. §§ 106 ff. UrbG strafbar, wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten (§ 97 UrbG).



Editorial

Дороге читачтво,

Вже понад півтора року ранок середньостатистичного українця починається з донату. Хтось збирає на медицину, хтось на дрони, хтось на автівки чи на відбудову шкіл. Всі збирають на все. Коли населення сусіда в рази перевищує, а західний світ майже вісімдесят років жив думкою про „ніколи знову“ (принаймні в Європі), це призводить до гострої нестачі в майже усіх сферах. Шана волонтерам. Минулого року ми освітлювали багато ініціатив в Німеччині та в Україні. Але є одне але.

Для того, щоб Сергій Притула буквально за два дні зміг назбирати на народний байрактар (чи як виявилось на супутник), потрібні платоспроможні меценати. Ті п'ять чи десять гривень теж мають бути десь заробленими. Але стабільна економіка – це не тільки пожертви, а й зарплатні для працівників системи, наприклад, для лікарів та вчителів. Це також соціальна допомога, яку українці отримують у Німеччині. Колообіг грошей у природі, так би мовити.

Саме тому ми вирішили присвятити цей номер Gel[blau] підприємству. І хоч час зараз важкий, працювати над ним нам видалось несподівано легко, адже ми наповнили його історіями українок та українців з нашого прямого оточення, які наче ті мурахи роблять свій може й маленький, але такий суттєвий вклад в наше майбутнє та Перемогу.

Ми дуже пишаємося нашими героями й сподіваємось, що й ви будете ними пишатись.

Бережіть себе та ваших близьких!
#всебудеукраїна
Редакція Gel[blau]

Liebe Leserschaft,

Seit über eineinhalb Jahren fängt der Morgen eines durchschnittlichen Ukrainers mit einer Spende an. Der eine braucht Geld für die Medikamente, der andere für Funkgeräte, noch jemand – für ein Auto oder den Wiederaufbau einer Schule. Irgendjemand sammelt ständig für irgendwas. Wenn die Bevölkerung des Nachbarlandes um vielfaches deine eigene übersteigt und die westliche Welt seit beinahe 80 Jahren fest an den „nie wieder“-Gedanken geglaubt hat (woran man übrigens nichts auszusetzen hat), kann es soweit kommen, dass es irgendwie überall Engpässe gibt. Gott sei Dank, gibt es das Ehrenamt. Letztes Jahr haben wir eine unserer Ausgaben diesem Thema gewidmet. Dennoch gibt es einen Haken.

Damit der bekannteste Ehrenamtliche der Ukraine – Serhij Prytula, dessen NGO sogar von Stephen King empfohlen wurde, seine Spendenaufrufe innerhalb weniger Tage erfolgreich abschließen kann, braucht es eine zahlungsfähige Gesellschaft. Die fünf bis zehn Euro, die bekanntlich auch den Unterschied machen, müssen zunächst verdient werden. Die stabile Wirtschaftslage zeichnet sich jedoch durch mehr aus, nur durch Spendenbereitschaft. Dazu zählen Gehälter, Sozialleistungen, Förderungen, Subventionen und vieles mehr. Der Kreislauf des Geldes in der Gesellschaft sozusagen.

Deswegen haben wir beschlossen, diese Ausgabe dem Thema Unternehmertum zu widmen. Und wisst ihr was? In diesen schweren Zeiten war es unerwartet leicht, darüber zu schreiben. Denn wir haben zahlreiche reale Geschichten der Menschen aus unserem direkten Umfeld erzählt, die wie kleine Ameisen einen Riesenbeitrag leisten. Und wir sind unglaublich stolz und hoffen, dass auch ihr unseren Stolz teilt, wenn ihr diese Menschen kennenlernt.

Achten Sie auf sich selbst und eure Liebsten.
#slavaukraina
Ihre Redaktion ■



Тема номера Cover Story

6 Виклики воєнного часу для підприємства в Німеччині та Україні
Herausforderungen für das Unternehmertum in Deutschland und der Ukraine in den Kriegszeiten



Персоналії Personalien

14 Прикрашати собою світ
Die Welt mit sich selbst schmücken

19 Дмитро Шульц:
Стоматологія не має втрачати людяність
Dimitri Schulz: Bei Zahnmedizin darf die Menschlichkeit nicht verloren gehen

24 Олександр Ушенін
Щоб бізнес був успішним, треба інтегруватись
Oleksandr Ushenin: Damit dein Unternehmen erfolgreich sein kann, muss man sich integrieren



Діаспора Diaspora

28 Empowerment talks in Stuttgart



Цікаво знати Wissen

34 Волонтерство у Німеччині
Das Ehrenamt in Deutschland



3 України Aus UA

36 Соціальний проєкт «Vbrani»
Sozialprojekt „Vbrani“.

38 Від бренду жіночого одягу Framiöre та виробів для військових до текстильної лабораторії
Von einer Marke für Damen- und Militärbekleidung zu einem Textillabor



Стиль життя Lifestyle

42 Промоція української моди в Європі – це наша місія
Popularisierung ukrainischer Mode in Europa ist unsere Hauptaufgabe



Культура Kultur

46 Kinderbücher als Brücke
48 Мистецькі шляхи в екзилі
Künstlerwege im Exil

60 Огляд літератури
Lesetipps



МІЖ ПОШУКАМИ ПЕРСОНАЛУ, ГЕНЕРАТОРІВ ТА АЛЬТЕРНАТИВ: ВИКЛИКИ ВОЄННОГО ЧАСУ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В НІМЕЧЧИНІ ТА УКРАЇНІ

Вести власний бізнес під час війни нелегко. І неважливо, живеш ти в Україні чи в Німеччині. Як підприємець ти несеш відповідальність за фінансовий успіх, робочі місця, задоволених клієнтів. Як людина ти маєш подолати цю емоційну прірву, в яку за ніч упала вся країна, а з нею й українська діаспора у всьому світі. Герої нашої теми номера поділились у розмові з Gel[:b]lau своїми згадками про перші дні повномасштабного вторгнення, про виклики, в яких опинився їх бізнес та думками щодо буття приватного підприємства.



Ilona Gerlach

ZWISCHEN DER SUCHE NACH PERSONAL, STROM-GENERATOREN UND ALTERNATIVEN: HERAUSFORDERUNGEN FÜR DAS UNTERNEHMERTUM IN DEUTSCHLAND UND DER UKRAINE IN DEN KRIEGSZEITEN

Eigenes Unternehmen in den Kriegszeiten zu führen, ist nicht einfach. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie in der Ukraine oder in Deutschland leben. Als Unternehmer ist man für den finanziellen Erfolg, die geschaffenen Arbeitsplätze und zufriedene Kunden verantwortlich. Als Mensch muss man diese emotionale Kluft überwinden, in welche die ganze Ukraine und die ukrainische Diaspora weltweit gestürzt sind. Die Held:Innen unserer Cover Story teilten mit Gel[:b]lau ihre Erinnerungen an die ersten Tage des offenen Krieges, die Herausforderungen, denen sich ihr Unternehmen gegenüber sah, und grundsätzlich ihre Gedanken zum Leben als Unternehmer.

Illustration: Anastasiia Moldavan



Yevhenii Lesnyk ist in Stuttgart als Leiter der NGO „S.O.S. Ukraine“, die kurz nach Beginn der Großinvasion russlands gegründet wurde. Es sind noch nicht einmal zwei Tage vergangen und Yevhenii stand mit einem Lastwagen voller humanitärer Hilfe an der polnisch-ukrainischen Grenze. Seitdem schickt S.O.S. Ukraine jede Woche humanitäre Hilfe. Aber Yevhenii engagiert sich nur in seiner Freizeit ehrenamtlich, hauptberuflich leitet er zwei Unternehmen.

Yevhenii Lesnyk zog 2013, kurz vor der Revolution der Würde, nach Deutschland. Und bereits 2019 eröffnete er zusammen mit seinem Partner aus der Ukraine sein eigenes Unternehmen. Die Firma HandHunter UG stellt den Gastronomiebetrieben Köche und Servicekräfte auf Basis der Arbeitnehmerüberlassung zur Verfügung. „Unser Geschäftsmodell haben wir auf dem Gesetz aufgebaut, das im Frühjahr 2020 verabschiedet wurde. Nach diesem Gesetz war die Einreise qualifizierter Fachkräfte aus Drittstaaten in die EU erlaubt. Das Gesetz wurde verabschiedet, aber der Lockdown begann“, sagt Yevhenii.

Dennoch überlebte das Unternehmen und Yevhenii und seine Partner hatten die Möglichkeit, den Markt von innen zu studieren – nicht nur, um die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, sondern auch die notwendigen Prozesse zu beherrschen. So entstand die Idee von BlitzCatering – nun bieten Yevhenii, Ihor und Alan Catering-Dienstleistungen direkt an. Nach dem 24. Februar 2022 landeten viele Fachkräfte in Deutschland, die auch recht schnell Arbeitserlaubnis bekommen haben. Derzeit arbeiten bereits drei Ukrainer bei BlitzCatering, Tendenz steigend.

Євгенія Леснік багато хто знає перш за все як керівника благодійного фонду S.O.S. Ukraine, який був заснований у Штутгарті на початку повномасштабного вторгнення. Не пройшло й двох діб, як Євген стояв з вантажівкою, заповненою гуманітарною допомогою, на польсько-українському кордоні. З того часу S.O.S. Ukraine відправляє гуманітарку кожного тижня. Але волонтерством Євген займається лише у вільний від роботи час, адже більшу частину часу він є керівником двох компаній.

В Німеччину Євгеній переїхав у 2013, незадовго до Революції Гідності. А вже у 2019 разом зі своїм партнером з України відкрив власний бізнес. Компанія HandHunter UG надає в оренду кухарів та працівників сервісу підприємствам в галузі гастрономічних послуг. „Наша модель бізнесу відштовхувалась від закону, який було прийнято навесні 2020 року. За цим законом, в ЄС був дозволений в'їзд кваліфікованих фахівців з третіх країн. Закон прийняли, але почався локдаун“, – розповідає Євгеній.

З усім тим бізнес вижив, а Євгеній та його партнери мали нагоду вивчити ринок зсередини – не тільки зрозуміти потреби клієнтів, але й опанувати необхідні процеси. Так виникла ідея Blitzcatering – тепер Євгеній, Ігор та Алан пропонують послуги кейтерінгу напряму. З початком Великої війни в Німеччині опинились багато фахівців, і на відміну від вимог, пов'язаних із законом, дозвіл на працю дався новоприбулим доволі простіше. Наразі в Blitzcatering працюють вже три українці. На цьому хлопці не планують зупинятись, і регулярно проводять подальші співбесіди.

„Хоч мова в кухні не дуже важлива, оскільки процеси на кухні й комунікацію з клієнтом під час заходу координує Ігор, ми все одно всім радимо закінчити мовні курси та отримати як мінімум B1“, — каже Євгеній. Адже для тих, кому нема куди повертатись або хто все ж планує і після перемоги шукати себе в Німеччині, мова є квитком у кар'єрний світ.

Маючи досвід ведення власного бізнесу в Україні та в Німеччині, підприємець вважає, що не дивлячись на всесвітньо відому німецьку бюрократію, відкрити підприємство в Німеччині все ж простіше ніж в Україні. Прийшов, заповнив всі формуляри, надав довідки й працюй собі. Але без знання мови та місцевої системи податків навіть і пробувати не варто. Також завжди доречно мати власний капітал на перший час, який не страшно „просадити“.

Поєднувати керівництво двома підприємствами та благодійним фондом нелегко, але Євгеній намагається бачити у всьому позитив. Навіть якщо всі члени S.O.S. Ukraine витрачають свій час безоплатно, а гуманітарної допомоги на складі у Штутгарті все прибуває, і людей, і логістику, і все інше треба організувати. Тут досвід приватного підприємця стає у великій нагоді. Крім того, власний бізнес допомагає рухати вперед соціальні проекти й таким чином підтримувати Україну.

Власний бізнес, який створює робочі місця, та волонтерство поза його межами — таким хоче бачити українців і Німеччині Євгеній і сам надає приклад.

„Obwohl die Sprache in der Küche nicht so wichtig ist, da Ihor während der Veranstaltung die Abläufe in der Küche und die Kommunikation mit dem Kunden koordiniert, raten wir dennoch jedem, die Sprachkurse zu besuchen und mindestens B1 zu erreichen“, sagt Yevhenii. Denn für diejenigen, die nirgendwohin zurückkehren können oder auch nach dem ukrainischen Sieg noch planen, sich in Deutschland wiederzufinden, ist die Sprache eine Eintrittskarte in die Berufswelt.

Der Unternehmer verfügt über die Erfahrung in der Führung seines eigenen Unternehmens sowohl in der Ukraine als auch in Deutschland und ist davon überzeugt, dass es trotz der weltberühmten deutschen Bürokratie immer noch einfacher ist, ein Unternehmen in Deutschland zu gründen als in der Ukraine. Man geht auf das Gewerbeamt, füllt die Formulare aus, kümmert sich um die eventuellen Voraussetzungen und Erlaubnisse und legt los. Aber ohne Kenntnisse der Sprache und des lokalen Steuersystems lohnt sich der Versuch gar nicht erst. Außerdem ist es immer angebracht, über eigenes Risikokapital zu verfügen.

Es ist nicht einfach, zwei Unternehmen und eine gemeinnützige Stiftung zu leiten, aber Yevhenii versucht, das Beste aus der ganzen Situation zu machen. Auch wenn alle Mitglieder von „S.O.S. Ukraine“ ihre Zeit unentgeltlich einsetzen und humanitäre Hilfe kommt beinahe ununterbrochen im Lager in Stuttgart an, dennoch müssen sowohl die Helfer, als auch Logistik sowie alles andere organisiert und angeleitet werden. Hier kommt die Erfahrung eines Unternehmers zum Tragen. Darüber hinaus trägt das eigene Unternehmen dazu bei, soziale Projekte voranzutreiben und so der Ukraine zu helfen.

Ein eigenes Unternehmen, das Arbeitsplätze schafft, und ehrenamtliches Engagement darüber hinaus – das ist es, was Yevhenii von den Ukrainern in Deutschland erwartet, und er selbst geht mit gutem Beispiel voran.



Надія Прохоренко переїхала в Німеччину з Євпаторії ще у підлітковому віці. Багато років вона працювала менеджеркою проєктів для AMG (Daimler) та Porsche, а у 2021 завдяки своїй любові до випікання кондитерських витворів наважилась відкрити власне кафе веганських страв. „Я вирішила, що або я зроблю цей крок зараз, або жалкуватиму потім все життя“, каже Надія.

Початок видався геть нелегким: **Energetic Life**, а саме так зветься кафе, відкрився у лютому 2022, буквально за пару тижнів до початку повномасштабного вторгнення. На той момент головною проблемою бізнесу для Надії було знайти кваліфікований персонал, а це в Німеччині проблема не тільки для молодих, але й для досвідчених рестораторів. Тож мама двох маленьких діточок вставала посеред ночі і їхала на роботу, щоб встигнути напекти продукції до відкриття власноруч.

„Я не могла сконцентруватись ні на чому, плакала вночі, а вдень з посмішкою обслуговувала клієнтів“, згадує Надія. „Я так переймалась долею моєї родини в Україні, друзів та й всіх українців.“

Nadja Prokhorenko zog als Teenager von Jewpatorija nach Deutschland. Sie arbeitete viele Jahre als Projektmanagerin für AMG und Porsche und beschloss 2021 dank ihrer Liebe zum Backen und veganer Ernährung, ihr eigenes veganes Restaurant zu eröffnen. „Ich dachte, entweder mache ich das jetzt oder bereue ich es, das nicht getan zu haben, im Alter“, sagt Nadja.

Der Anfang war alles andere als einfach: „Energetic Life“, so heißt das Lokal, wurde im Februar 2022 eröffnet, buchstäblich ein paar Wochen vor dem Beginn der großen Invasion. Die größte Herausforderung für Nadja bestand damals darin, qualifiziertes Personal zu finden, und das ist in Deutschland nicht nur für junge, sondern auch für erfahrene Gastronomen ein generelles Problem. Also stand die Mutter von zwei kleinen Kindern mitten in der Nacht auf und machte sich an die Arbeit, um vor der Eröffnung noch die Ware zu vorproduzieren.

„Ich konnte mich auf nichts konzentrieren, nachts weinte ich und tagsüber bediente ich mit einem Lächeln meine Kunden. Ich war so besorgt um das Schicksal meiner Familie in der Ukraine, meiner Freunde und aller Ukrainer“, erinnert sich Nadja.





Наступні тижні емоційно можна було б порівняти з американськими гірками: в той самий час, як німецьке суспільство затаїло подих і гроші й певною мірою поставило розваги на паузу, сотні тисяч кваліфікованих працівників перетнули німецький кордон у пошуках безпеки. Волею долі кухар з України, який сам дотримується вегетаріанського харчування, подав своє резюме в Energetic Life. Після цього Надія розмістила оголошення в українській фейсбук-групі й наразі в неї працюють десять українок та українців.

„Я так захоплююсь цими людьми! Вони втратили все та були вимушені почати своє життя з початку. Однак вони заряджені позитивом, мотивацією і пристрастю до справи. Ще й німецьку паралельно встигають вчити“, пишається підприємця.

Надія зізнається, що мати власний бізнес під час війни нелегко навіть в Німеччині. Але все одно радить не боятися та твердо йти вперед за мрією, адже для неї Energetic Life — це не тільки бізнес, але й можливість розвиватись як у творчому сенсі, так і в особистому: „На жаль, цей світ — досить жорстоке місце, і кризи були, є й будуть. Але своєю роботою я намагаюсь зробити світ моїх гостей трошки привітнішим“.

Die darauf folgenden Wochen lassen sich emotional mit einer Achterbahnfahrt vergleichen: Während die deutsche Gesellschaft den Atem anhielt und angesichts der kommenden Krise die Ausgaben außerhalb des Grundbedarfs nun einmal mehr hinterfragte, überquerten Hunderttausende Fachkräfte die deutsche Grenze auf der Suche nach Sicherheit. Wie es das Schicksal wollte, reichte ein Koch aus der Ukraine, der sich selbst vegetarisch ernährt, seinen Lebenslauf bei Energetic Life ein. Ein wenig später veröffentlichte Nadja eine Anzeige in der ukrainischen Facebook-Gruppe und aktuell arbeiten bereits zehn Personen aus der Ukraine für sie.

„Ich bewundere diese Menschen so sehr! Sie verloren alles und mussten ihr Leben von vorne beginnen. Dennoch sind sie voller Positivität, Motivation und Leidenschaft für die Sache. Sie schaffen es auch, nebenbei Deutsch zu lernen“, spricht junge Unternehmerin voller Stolz über ihre Mitarbeitenden.

Nadja gibt zu, dass es selbst in Deutschland in den Kriegszeiten nicht einfach sei, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Dennoch rät sie, keine Angst zu haben und ihren Traum entschlossen zu verfolgen. Denn für sie ist Energetic Life nicht nur ein Geschäft, sondern auch eine Chance, sich kreativ und als Person weiterzuentwickeln: „Diese Welt ist grausam genug. Die Krisen gab es in jedem Jahrhundert und jedem Jahrzehnt. Aber mit meiner Arbeit versuche ich, die Welt meiner Kundschaft ein wenig freundlicher zu machen“.



Більш ніж за 3000 км від Штутгарта, у Дніпрі, підприємець Денис Гладньов з блискавичною швидкістю реагує на виклики воєнного повсякдення. У 2015 році Денис поставив собі питання, що б такого дати своєму синові, щоб було і смачно, і гарної якості. Так виникла „Екоферма“ — мережа крамниць, яка пропонує своїм клієнтам органічні продукти від вітчизняного виробника. Команда „Екоферми“ ретельно відбирає продукцію і стежить за тим, щоб постачальники дотримувались вимог до якості товарів.

За 8 років існування Денис напрацював стабільну мережу постачальників, надійний штаб працівників і до початку повномасштабного вторгнення „Екоферма“ мала одинадцять стаціонарних магазинів та інтернет-крамничку. Але в перші дні війни ситуація суттєво похитнулася.

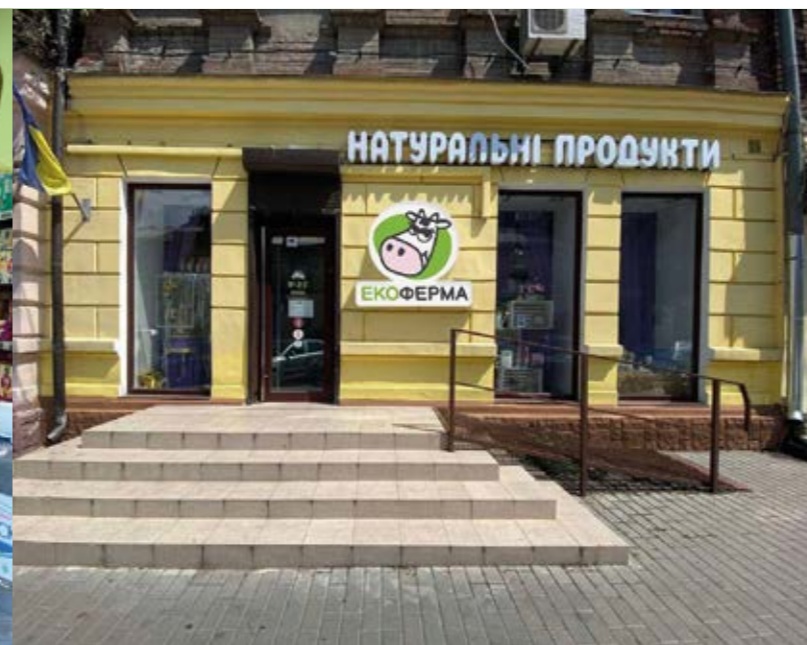
Першою проблемою, яку довелось вирішувати, став персонал. „У нас здебільшого працюють дівчата, яким в середньому по 25 років. Я розумів, що їм страшно і не намагався утримувати, якщо хтось хотів виїхати за кордон. Але з часом деякі повернулись“, — розповідає Денис. Потім, наприкінці березня 2022 року почалась криза з борошном. Ціни зросли майже вдвічі, оскільки все, що було в наявності, було розкуплено, а ось чи буде нове постачання залишалось великим питанням. „У нас своє кондитерське виробництво і відповідно завжди є стратегічний запас борошна. Тож ми почали фасувати по кілограмах і випікати звичайний білий хліб“, — згадує підприємець. Якщо ви, любі читачі, думаєте, що цей хліб опинився на полицях крамниць, то ви майже праві. Свіже випечений хліб працівники „Екоферми“ роздавали безплатно тим, кому потрібно. Так само взимку, коли світла не було три дні, в магазинах „Екоферми“ можна було безкоштовно підзарядити телефон та випити гарячого чаю.

Озираючись на минулу зиму, можна сказати, що команді Дениса відносно пощастило, адже перші генератори Денис придбав заздалегідь. Проте до минулої зими підготуватись було, мабуть, неможливо. „Тоді кожен паркувальник став «менеджером по генераторах»ц. Модель генератора, яка свого часу коштувала 7.000 грн, з рук продавали по 35.000. У нас багато молочної продукції, вона б вся скисла, тож довелось платити“, — з посмішкою розповідає Денис.

Коли ситуація загострилась, він передислокував свій склад у власний будинок, так йому було простіше стежити, щоб морозильні та холодильні камери працювали без перебоїв.

Але не всі питання закінчились відносним хепі-ендом. Один з найважливіших постачальників „Екоферми“ — племзавод „Степовий“ — знаходиться у с. Заповідне Запорізької області, що, на жаль, наразі знаходиться під окупацією. Його голова правління Анатолій Анатолійович Волков перейняв керівництво у 1995 році, одразу після структурної реорганізації підприємства і буквально став взірцем того, яким має бути сільське господарство в Україні, а може й у світі. „Ти не уявляєш, як виглядало Заповідне, — піднесено розповідає Денис, — Ти їдеш по трасі й раптом починається рай. Таке гарне селище, наче у кіно. Обов'язково напиши про пана Анатолія, він буквально поставив на ноги всю місцеву громаду. На жаль, вони потрапили під окупацію“. В перші місяці війни „Степовий“ ще намагався постачати продукцію для „Екоферми“, але з червня 2022 року постачання припинились. В серпні 2022 Анатолій Волков пішов з життя, не дочекавшись перемоги.

Не дивлячись на труднощі з постачальниками та логістикою в „Екоферми“ якістю продукції не поступаються. На цей момент з одинадцяти магазинів залишились вісім, але інтернет-магазин знаходиться в процесі повного перероблення. Мета — відновити можливість доставлення, тепер в нових воєнних реаліях. Тож тим, хто цінує здорове харчування і хоче підтримати національного виробника — завітайте до „Екоферми“



Mehr als 3.000 km von Stuttgart entfernt, in der ukrainischen Großstadt Dnipro, reagiert der Unternehmer **Denys Hladniw** blitzschnell auf die Herausforderungen des vom Krieg geprägten Alltags. 2015 überlegte Denys, was er seinem Sohn zum Essen geben möchte, das lecker und gleichzeitig auch gesund und von guter Qualität wäre. So entstand „Ekoferma“ — eine Ladenkette, die ihren Kunden Bio-Produkte von lokalen Produzenten anbietet. Diese werden sorgfältig ausgesucht und es wird sichergestellt, dass die Hersteller die Qualitätsanforderungen von „Ekoferma“ erfüllen.

In den acht Jahren des Bestehens baute Denys ein stabiles Lieferantennetzwerk und einen zuverlässigen Mitarbeiterstab auf, und vor Beginn der groß angelegten Invasion zählte „Ekoferma“ über elf Filialen und einen Online-Shop. Doch in den ersten Kriegstagen änderte sich die Situation erheblich.

Das erste Problem, das gelöst werden musste, war das Personal. „Wir beschäftigen überwiegend junge Frauen Mitte zwanzig. Ich hatte Verständnis dafür, dass sie Angst hatten. Also habe ich auch nicht versucht, sie davon abzuhalten, ins Ausland zu fliehen. Aber mit der Zeit kamen einige zurück“, sagt Denys. Ende März 2022 kam die nächste Krise — das Mehl war aus. Die Preise verdoppelten sich fast, da alle Lager ausverkauft waren und ob es Nachschub geben würde, blieb eine große Frage. „Ekoferma hat eine eigene Konditorei und dementsprechend einen strategischen Mehlvorrat. Also fingen wir an, das Mehl in kleine Portionen zu wiegen und ein einfaches Weißbrot zu backen“, erinnert sich der Unternehmer. Wenn Sie, liebe Leserinnen und Leser, denken, dass dieses Brot in den Regalen der Filialen zum Verkauf gelandet ist, dann haben Sie fast Recht. Dieses Brot wurde von den Mitarbeitenden von Ekoferma kostenfrei an Bedürftige verteilt. Ebenso im Winter, als es drei Tage lang nirgendwo in der Stadt Strom gab, durften die Ladenbesucher kostenfrei ihre Handys aufladen und eine Tasse heißen Tee trinken.

Rückblickend auf den letzten Winter können wir sagen, dass Denys' Team relativ viel Glück hatte, denn er kaufte die ersten Stromgeneratoren noch bevor sie zu der am meisten begehrten Ware

wurden. Dennoch war es kaum möglich, auf jenen Winter vorbereitet zu sein.

„Jeder Parkwächter wurde zu einem Kategoriemanager im Bereich Stromgeneratoren, ein Modell, das einst nicht mal 200 € kostete, wurde für das Fünffache angeboten. Wir haben viele Milchprodukte im Sortiment, die wären schlecht geworden, also mussten wir diese spöttischen Preise bezahlen“, sagt Denys mit einem Lächeln. Als sich die Situation zuspitzte, verlegte er sein Großlager in sein eigenes Haus, damit er leichter dafür sorgen konnte, dass die Gefrier- und Kühlschränke ohne Unterbrechung funktionierten.

Es gab jedoch nicht immer ein Happy End. Einer der wichtigsten Lieferanten von „Ekoferma“, Hersteller der Milchprodukte „Stepovy“, befindet sich im Dorf Sapowitne der Region Saporischschja, die derzeit leider unter der russischen Besatzung ist. Sein Vorsitzender, Anatolii Volkov, übernahm 1995, unmittelbar nach der Umstrukturierung des die Unternehmensleitung und hat es im wahrsten Sinne des Wortes zum Vorbild dafür gemacht, wie die Landwirtschaft in der Ukraine und vielleicht auch in der Welt aussehen sollte. „Du kannst dir nicht vorstellen, wie Sapowitne damals aussah“, sagt Denys voller Begeisterung. „Man fährt auf der Landstraße und plötzlich beginnt eine Art Paradies. So ein wunderschönes Dorf, wie in einem Film. Du musst unbedingt über Herrn Volkov schreiben! Er hatte buchstäblich die gesamte Gemeinschaft auf die Beine gestellt. Nur fiel sie leider unter die Besatzung.“ In den ersten Kriegsmonaten versuchte „Stepovy“ noch, Produkte an „Ekoferma“ zu liefern, doch seit Juni 2022 gab es keine Lieferungen mehr. Im August 2022 starb Anatolii Volkov.

Trotz Schwierigkeiten mit den Lieferanten und der Logistik geht „Ekoferma“ keine Kompromisse bei der Produktqualität ein. Derzeit sind noch acht der elf Filialen übrig, der Online-Shop wird aktuell komplett überarbeitet mit dem Ziel, die Lieferbarkeit der Produkte in der neuen Realität wieder zu ermöglichen und auch daran anzupassen

Прикрашати собою світ

Розмова з Анною Момот – українкою, власницею студії краси у Франкфурті-на-Майні.

На другий місяць повномасштабного вторгнення, пізно ввечері я відчула, що терміново потребує турботи про себе. Хотілося опинитися в такому місці, де наберусь сил, щоб жити й волонтерити, а ще – невимовно хотілося відчувти близькість до дому. Коли ж наступного дня відкрила двері салону „Момо“, і почула щире „Добрий вечір!“, зрозуміла – я там, де потрібно.

Анна Момот відкрила свій салон незадовго до початку пандемії. Бізнес витримав два непростих роки й продовжує розвиватися.

Ми поспілкувалися про красу по-українськи, підприємництво по-німецьки та про велику силу віри в нас коханих людей.



Victoria
Zagrodnikh

*Aus dem Ukrainischen
von Olena Luzanova*

Die Welt mit sich selbst schmücken

Das Gespräch mit Anna Momot – der Ukrainerin, Besitzerin eines Beauty-Salons in Frankfurt-am-Main.

Eines Abends im zweiten Monat des russischen Angriffs spürte ich großen Bedarf, dringend um mich selbst zu kümmern. Ich wollte an einem Ort sein, an dem ich die Kraft hatte, zu leben und mich zu engagieren, und ich wollte mich auch in der Nähe meines Zuhauses fühlen. Als ich am nächsten Tag die Tür des Salons „Momo“ öffnete und ein aufrichtiges „Dobry vechir!“ [dt. für Deutsch „Guten Abend!“] hörte, wurde mir klar, dass ich am richtigen Ort war.

Anna Momot eröffnete ihren Salon kurz vor der Pandemie. Das Geschäft hat zwei schwierige Jahre überstanden und wächst weiter.

Wir haben uns über ukrainische Schönheitsideale und deutsches Unternehmertum sowie über die große Kraft des Glaubens an uns durch unsere Liebsten unterhalten.



Анно, як ви опинилися у Німеччині?

Я народилася в Борисполі в простій сім'ї, згодом переїхала в Київ. Багато подорожувала світом, але ніколи й не думала про Німеччину як країну для життя. Одного разу, на свій день народження, вирішила поїхати на відпочинок одна й дуже далеко. Ось так, на Шрі-Ланці, я й познайомилася зі своїм майбутнім чоловіком! Він також завзятий мандрівник і ніколи не їздить двічі в одне місце. А тут поїхав на Шрі-Ланку вдруге – каже, щоб мене зустріти.

Чотири роки ми з ним зустрічалися на відстані, і, коли я сама наважилася завести розмову про спільне життя, він запропонував мені переїхати у Франкфурт-на-Майні.

Розкажіть, як готувалися до майбутніх змін?

Я мала пів року до переїзду, пішла на мовні курси. Далі постало робоче питання. У мене економічна освіта, та при переїзді я чесно усвідомлювала, що не маю сил і бажання починати кар'єру спочатку, тож подумала, як можу скористатися зі свого хобі, яке приносило додатковий дохід в Україні – нарощування вій. Я займалася цим залюбки, вихідними, не робила жодної реклами – працювало сарафанне радіо. Українці якось так налаштовані, що заробляють гроші з багатьох ідей.

Чому ж все-таки саме ви?

З дитинства люблю працювати руками, плести. Коли я приїхала у Німеччину, вирішила зробити ставку саме на те, що дуже добре вмію. Спочатку працювала в кількох салонах, вивчала менталітет німкеня, їхні запити й погляди на красу. А на те, щоб працювати самостійно, підштовхнуло, коли мені сказали, мовляв, клієнти думають, що я – бос.

Я почала заглиблюватися в індустрію краси, дивитися на все очима клієнток. Мені хотілося, щоб було таке місце, куди жінка може прийти, розслабитися, відпочити від усіх побутових питань, отримати задоволення і йти далі прикрашати собою світ.

Якими були ваші подальші кроки, чи було важко на початках?

Спершу я оформилася як малий підприємець, орендувала кімнату, завела сторінку в соцмережах і почала з нуля. Це було важко: я не „інстаграмна“ і не публічна людина. Але

довелося вивчати, як все це функціонує. Також займатися документацією – теж завдання не з простих. Але тут маю величезну підтримку й допомогу від чоловіка. На додачу, у рік нашого відкриття почалася пандемія. Проте я така людина, яка привчила себе бачити в будь-якій ситуації щось хороше і корисне. Тому, поки ми сиділи по домівках і переживали, як жити далі, я придбала різні курси із підвищення кваліфікації та ведення бізнесу і щодня навчалася.

Звичайно, у мене були моменти, коли впадала в легку паніку, особливо, коли орендодавець кабінету повідомив, що не зможуть продовжити наш договір оренди. А одного дня я йшла з магазину і побачила вивіску про те, що здається велике приміщення. Ми швидко домовилися про зустріч із власниками. Звичайно, я переживала, бо розуміла, скільки грошей потребуватиме цей проект. А мій чоловік просто спитав: „Аню, тобі подобається? Ми його беремо!“ Завдяки цій вірі й підтримці коханого, який інвестував у мій старт, я розправила крила і почала працювати на „повну котушку“. Ремонт, до речі, робили самі. Чоловік досі жартує, що сумуватиме за тими часами, коли ми кожні вихідні проводили у будівельних магазинах.

І почалося самостійне плавання...

Так, перші пів року я працювала сама і почувалася досить комфортно. Але, як підприємець, розуміла, що приносити користь має кожен куточок салону. До того ж велику цінність має час, тож буде зручно, якщо клієнтка отримає максимум послуг за візит в одному місці. Тому планувала також і послуги манікюру й педикюру. А в лютому сталося вторгнення і перші тижні проходили в такому сумбурі, як, напевно, у кожного українця: коли не знаєш, як жити далі й чим допомогти. В Німеччину вимушено переїздили українки, і у квітні мені почали писати дівчата, які шукали роботу. Так і пішло. Мені хотілося допомогти нашим жінкам знайти себе. Я переїжджала у Німеччину з власної волі й все одно звикнути у новій країні було непросто. А тут я бачила жінок, деякі з яких ніколи не були за кордоном, і для яких це було ще більшим стресом. Хотілося зробити такий куточок українського, щоб і українки могли прийти до нас і відчути себе трохи як вдома, і майстрині відчували себе впевнено у спілкуванні. Зараз в салоні працюють чотири українки.



У вас був великий конкурс серед кандидаток? Як обирали колег?

Все відбувалося за інтуїцією. Я вірю в те, що нас оточують люди, схожі на нас самих. У кожній з нас свій характер, якісь майстрині до переїзду самі були власницями студій – це дуже непросто прийняти, що тепер знову доводиться працювати на когось. Але так склалося, і зі своєї сторони я створюю на роботі атмосферу дружніх стосунків та злагоди.

Бути власницею бізнесу по-німецьки по-іншому, ніж в Україні?

Займаючись підприємництвом будь-де, ми повинні віддавати цьому багато часу. Так, я люблю встати пізно, але щодня маю список справ: зробити закупки, проконтролювати щось. Намагаюся максимально автоматизувати процеси, наприклад, запис на процедуру, що в Україні є давно звичною справою, а в Німеччині поки що – ні. Звіти в податкову інспекцію складає та подає податковий консультант – Steuerberater, хоча, можливо цю процедуру так само можна буде згодом автоматизувати.

Вечори проводжу вдома, якщо затримуюся на роботі, чоловік чудово дає собі раду сам на кухні. Мені подобається, що у нас такі партнерські стосунки й немає розділення, хто що „має“ зробити. Він дуже пишається мною!

А ще я постійно навчаюся, хоча вже, здається, знаю про все у своїй сфері. Тож раджу усім, хто задумався про власну справу в Німеччині, не боятися робити перші кроки, впевнено справлятися із труднощами, постійно розвиватися і вірити у власний успіх! ■



Anna, wie sind Sie in Deutschland gelandet?

Ich wurde in Boryspil in einer gewöhnlichen Familie geboren. Später bin ich nach Kyjiw umgezogen. Ich bin viel durch die Welt gereist, und habe nie gedacht, jemals nach Deutschland auszuwandern. Einmal an meinem Geburtstag habe ich beschlossen, alleine eine Fernreise zu machen – nach Sri Lanka! Und genau dort habe ich meinen zukünftigen Ehemann kennengelernt. Als leidenschaftlicher Reisender kehrte er nie zweimal an denselben Ort zurück. Aber Sri Lanka war eine Ausnahme. Und beim zweiten Besuch hat er mich getroffen.

Vier lange Jahre dauerte unsere Fernbeziehung. Und als ich mich entschlossen habe, über ein Zusammenleben zu sprechen, hat er vorgeschlagen, zu ihm nach Frankfurt zu ziehen.

Verraten Sie uns, wie haben Sie sich auf die bevorstehenden Veränderungen vorbereitet?

Ich hatte sechs Monate Zeit, bevor ich umziehen musste, also habe ich einen Sprachkurs angefangen. Dann kam die Arbeitsfrage. Ich habe einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften, aber nach dem Umzug wurde mir ehrlich gesagt klar, dass ich nicht die Kraft und die Lust hatte, meine Karriere von Grund auf neu zu beginnen. Also dachte ich ernsthaft darüber nach, mit meinem Hobby, das mir in der Ukraine ein zusätzliches Einkommen bescherte, auch hier in Deutschland Geld zu verdienen. Und zwar mit Wimpernverlängerung. Ich habe das gerne an den Wochenenden gemacht und hatte genug Kunden ohne jegliche Werbung – Mund-zu-Mund-Propaganda hat funktioniert. Die Ukrainer sind irgendwie darauf eingestellt, mit vielen Ideen Geld zu verdienen.

Warum eigentlich Wimpern?

Seit meiner Kindheit liebe ich es, mit meinen Händen zu arbeiten und zu weben. Als ich nach Deutschland kam, beschloss ich, mich auf das zu verlassen, was ich sehr gut konnte. Zunächst arbeitete ich in mehreren Salons, beobachtete die Mentalität der deutschen Frauen, ihre Bedürfnisse und Ansichten über Schönheit. Ich wurde ermutigt, selbstständig zu werden, als man mir sagte, dass die Kundinnen dachten, ich sei hier die Chefin.

Ich habe angefangen, mich in die Schönheitsindustrie zu vertiefen und alles mit den Augen der Kunden zu betrachten. Ich wollte einen Ort schaffen, an welchem sich jede Frau entspannen und den Abstand vom Alltag nehmen kann. In guter Stimmung ist die Welt besser.

Was waren Ihre nächsten Schritte, war es anfangs schwierig?

Zunächst habe ich ein Kleinunternehmen angemeldet, ein Zimmer gemietet, eine Social-Media-Seite registriert und ganz von vorne angefangen. Das war schwierig: Ich bin weder eine Instagrammerin noch eine Person vom öffentlichen Interesse. Also musste ich lernen, wie das alles funktioniert. Die Bürokratie war auch eine wahre Herausforderung, die ich nur mit der Unterstützung meines Mannes gut bewältigen konnte. Dann kam noch die Pandemie dazu, die das erste Jahr nach der Eröffnung erschwert hatte. Aber eins habe ich in meinem Leben gut gelernt: Man kann und sollte in jeder, auch negativen Situation, etwas Positives sehen. Während wir also zu Hause waren und uns Sorgen über unser Leben machten, habe ich verschiedene Kurse zur beruflichen Weiterbildung und Unternehmensführung besucht und jeden Tag gelernt.

Natürlich gab es Momente, in denen ich ein wenig in Panik geriet, vor allem als die Vermieter des Büros mir mitteilten,

dass sie unseren Mietvertrag nicht verlängern konnten. Eines Tages lief ich nach Hause und sah ein Schild, auf dem stand, dass ein großer Raum zu vermieten sei. Wir arrangierten schnell ein Treffen mit den Eigentümern. Natürlich war ich besorgt, vor allem wegen der bevorstehenden Ausgaben. Aber mein Mann fragte nur: „Anna, gefällt es dir hier? Wir werden es mieten!“ Dank dieser Überzeugung und der Unterstützung meines Geliebten, der in mein Start-up investierte, breitete ich meine Flügel aus und begann mit Vollgas zu arbeiten. Übrigens haben wir den Raum selbst renoviert. Mein Mann scherzt immer noch, dass er die Tage vermissen wird, an denen wir jedes Wochenende in Baumärkten verbrachten.

So fing ich an, freizuschwimmen...

In den ersten sechs Monaten habe ich allein gearbeitet und fühlte mich recht wohl. Aber als Unternehmerin wurde mir klar, dass jedes Eckchen des Salons von Nutzen sein könnte und sollte. Außerdem ist die Zeit vom großen Wert für deutsche Frauen, so dass es praktisch wäre, mehrere Dienstleistungen nicht nur an einem Ort, sondern sogar gleichzeitig zu bekommen. Also plante ich, auch Maniküre und Pediküre anzubieten. Im Februar fing der Krieg an, und die ersten Wochen waren ein Chaos, das wohl jeder Ukrainer kennt: Man weiß nicht, wie das Leben weitergehen soll. Die Frauen wurden gezwungen, aus der Ukraine nach Deutschland zu fliehen, und bereits im April habe ich mitbekommen, dass viele auf der Suche nach der Arbeit sind. Und so ging es weiter. Ich wollte unseren Frauen helfen, sich selbst zu finden. Auch wenn ich aus freien Stücken nach Deutschland kam, war es ausgesprochen schwer, sich an die neue Umgebung zu gewöhnen. Und hier sah ich Frauen, von denen einige noch nie im Ausland waren und für die es noch anstrengender war. Ich wollte eine ukrainische Ecke einrichten, in welcher diese Frauen sich ein bisschen wie zu Hause fühlen könnten. Jetzt sind vier geflüchtete Frauen im Salon angestellt.

Haben Sie viele Bewerberinnen gehabt? Wie haben Sie Ihre Kolleginnen ausgewählt?

Alles geschah intuitiv. Ich glaube, dass wir von Menschen umgeben sind, die uns ähnlich sind. Jeder von uns hat seinen eigenen Charakter, einige der Kolleginnen waren auch vor der Flucht in der Ukraine selbstständig — es ist sehr schwer zu akzeptieren, dass man nun wieder für jemand anderen arbeiten muss. Aber es ist passiert, und ich schaffe von meiner Seite eine Atmosphäre der Freundschaft und Harmonie von der Arbeit.

Ist es in Deutschland anders als in der Ukraine, ein Unternehmen zu führen?

Es ist egal, wo man ein Unternehmen gründet, man muss sich viel Zeit dafür nehmen. Ja, ich stehe gerne spät auf, aber ich habe jeden Tag eine To-Do-Liste: Einkäufe machen, etwas kontrollieren usw. Ich versuche, die Geschäfte so weit wie möglich zu automatisieren. Die Berichte an das Finanzamt werden von einem Steuerberater erstellt und eingereicht, obwohl auch dieser Vorgang in Zukunft automatisiert werden könnte.

Ich verbringe meine Abende zu Hause, aber wenn ich lange arbeiten muss, kann mein Mann sich ganz gut um sich selbst kümmern. Ich mag es, dass wir eine solche Partnerschaft haben und es keine Aufteilung gibt, wer was zu tun „hat“. Er ist sehr stolz auf mich! ■



Kseniya Fuchs



Дмитро Шульц: Стоматологія не має втрачати людяність

Родина Дмитра Шульця по материнській лінії походить із невеликого містечка Гросботвар поблизу Людвігсбурга і, як і багато інших німців, на початку 18-го століття змушена була емігрувати в Україну. На узбережжі Азовського моря родина Шульців заснувала громаду „Новий Штутгарт“ та сприяла заснуванню німецької церкви в Бердянську. Попри дві депортації до Казахстану під час двох світових воєн, родина завжди поверталася в Україну і врешті оселилася в Дніпрі. Саме в Дніпровському медичному університеті батьки Дмитра й познайомилися. Вони разом вивчали стоматологію, а в 1991 році емігрували до Німеччини. Дмитро продовжив сімейну традицію і з 2015 року керує власною стоматологічною практикою „Die Dentalfamilie“ у Штутгарті.

Дмитро, чому ти вирішив відкрити власну практику?

Я ще зі студентських років про це мріяв. Стоматологія — це для мене не просто ремесло чи медицина, а справжнє підприємство. Створювати щось своє дуже захоплює.

Кожен лікар-стоматолог має свої особисті уявлення щодо власної практики. Якою ти бачив свою?

Я завжди хотів побудувати свою „Стоматологічну родину“ (досл. з нім. „Dentalfamilie“), буквально як і звучить наша назва. З професійної та технічної точки зору, наші пацієнти й так очікують від нас високого професіоналізму. Але створити довірливу сімейну атмосферу між пацієнтами та персоналом можуть далеко не всі підприємства. А я не очікую нічого іншого від місця, де проводжу половину свого життя.

Що було найбільшим викликом перед відкриттям і як справи сьогодні?

У 2015 році я перейняв невеличку практику у Фойєрбаху (прим.: район Штутгарт). Тоді я безпосередньо інвестував у новітні технології. І все, що було можливо, ми зробили разом з родиною та друзями. Приймальною зібрали з Ікеа, самі все пофарбували, шпаклювали. У результаті вийшла маленька привітна практика в старовинному стилі будівлі 1950-х років.

Зараз ми збільшилися зі 110 м² до 350 м², і цей переїзд також був непротим. Наші сьогоденні кабінети знаходяться в новому будинку, і інфраструктуру довелося будувати з нуля. Важливо розуміти, що 95% стоматологів наймають за певну ціну спеціальні фірми, які повністю відповідають за архітектуру, планування, технології,

матеріали тощо. Їхні послуги можуть сягати мільйонів. Тож як і на початку, я вирішив сам усім координувати, і це не завжди йшло гладко.

Зараз найбільшою проблемою є брак часу, щоб вчасно усіх записати на прийом. Ми тимчасово навіть припиняли приймати нових пацієнтів. Але вже з середини вересня до нашої команди приєднається новий стоматолог Андрій Скрипник, який також приїхав з України.

Яка філософія твоєї практики?

Я хочу продовжити засновувати свою стоматологічну практику на особистих довірливих відносинах між лікарями та пацієнтами. Ми живемо в час, коли медицина стає все більш анонімною. В тренді дедалі великі клініки, оскільки часто лише вони здатні нести постійно наростаючі витрати. Однак у цьому процесі часто втрачається людяність. Професія стоматолога вимагає не тільки особливої дрібної моторики й точності, але й чутливості. Навіть в умовах „нездорової“ системи охорони здоров'я ми намагаємося зробити стоматологічну допомогу не тільки якісною, але й доступною.

Наскільки велика твоя команда і за якими критеріями ти її формував?

У 2015 році ми почали уп'ятьох. Станом на вересень 2023 — нас буде 16. Критерії – працьовитість і бажання вчитися. Тренуємо ми швидко й ретельно. Мої співробітники набирають швидко відповідальності, щоб вміти працювати незалежно. Це авжеж на початку велике навантаження, але на практиці ми маємо одні з найкраще підготовлених спеціалістів у регіоні Штутгарта. Якщо ви витримали нашу підготовку, все, що ще потрібно — мати почуття гумору, щоб терпіти наші жарти (прим. авторки — інтерв'ю записувалося у серпні 2023-го року).

Яке найбільше усвідомлення було з часів заснування власної практики?

Потрібен високий рівень стресостійкості та організаційного бачення. Ви вже не просто стоматолог, а підприємець і бюрократичний монстр.

Що змінилося у вашому професійному житті після 24.02.22?

Я ніколи не забуду той день. В мене була якраз нарада з архітекторами, керівництвом будівництва, інженерами тощо. Тоді ми перервали зустріч, я не міг стримати сліз. Я знав, що те, що буде далі, буде жахливим.

Відтоді дні, тижні та місяці стали розмитістю плямою. Облаштування практики, поїздки до українського кордону з гуманітарною допомогою та лікуванням українців щосуботи без додаткової оплати. Я також використав багато власних грошей на фонди та проекти допомоги та допомогу власним родичам і друзям. Це все було на межі моїх можливостей, як у професійному, так і в особистому плані.

Які поради ти б дав майбутнім засновникам практик?

Ці поради були б варті цілої книги. Якщо коротко: ви або маєте чи берете багато грошей і делегуєте іншим компаніям, які прокладають вам шлях, або ви потихеньку здобуваєте ноу-хау самі, паралельно працюючи ще десь.

У будь-якому випадку, це нелегкий шлях) ■



Dimitri Schulz: Bei Zahnmedizin darf die Menschlichkeit nicht verloren gehen

Dimitri Schulz' Familie mütterlicherseits stammt aus einer Kleinstadt Großbottwar bei Ludwigsburg und musste wie viele andere Deutsche zu Beginn des 18. Jahrhunderts in die Ukraine auswandern. Am Asowschen Meer gründete die Familie Schulz einen Wohnort „Neu-Stuttgart“ und wirkte bei der Gründung der deutschen Kirche in Berdjansk mit. Trotz zwei Deportationen nach Kasachstan in den beiden Weltkriegen kehrte die Familie immer wieder zurück in die Ukraine und lebte sich zuletzt in Dnipro ein. Genau dort, an der Akademie für Medizin in Dnipro haben sich Dimitri's Eltern kennengelernt. Sie haben zusammen Zahnmedizin studiert und wanderten 1991 nach Deutschland aus. Dimitri ist der Familientradition gefolgt und seit 2015 leitet er eine eigene Zahnarztpraxis „Die Dentalfamilie“ in Stuttgart.

Dimitri, wie bist du dazu gekommen, eine eigene Praxis zu eröffnen?

Den Wunsch, die eigene Praxis zu führen und zu entwickeln, hatte ich schon seit dem Studium. Zahnarzt zu sein ist nicht mehr nur ein

die wenigsten Betriebe. Und nichts anderes erwarte ich von einem Ort, an dem ich die Hälfte meines Lebens verbringe.

Was war die größte Herausforderung vor der Eröffnung und wie sieht es heute damit aus?

Umzug war auch eine große Herausforderung. Unsere heutigen Räumlichkeiten befinden sich in einem Neubau und die Infrastruktur musste von Grund auf frisch aufgebaut werden. Man muss verstehen, dass 95% der Zahnärzt:innen ihre Praxen von externen Firmen einrichten lassen. Diese sind für Architektur, Planung, Technik, Material usw. zuständig. Sie decken die komplette Planung ab. Zum Pauschalpreis. Solche Gründungen oder Umzüge gehen dann schnell an die Million und locker darüber hinaus. Wie am Anfang, beschloss ich, sämtliche Gewerke selbst zu koordinieren und dies lief nicht immer glatt.

Aktuell ist es die größte Herausforderung, allen Patient:innen zeitnah einen Termin geben zu können. Wir mussten zwischenzeitlich einen Patientenstopp einführen, aber ab Mitte September bekommen wir eine Unterstützung von einem weiteren Zahnarzt, Andrii Skrypnyk, der ebenfalls aus der Ukraine stammt.

Wie ist euer Praxiskonzept bzw. Praxisphilosophie?

Mein Wunsch ist es vor allem, Zahnmedizin nach wie vor zu einem persönlichen Vertrauensverhältnis zwischen Zahnärzteteam und Patienten zu machen. Wir leben in einer Zeit, in der die Medizin immer mehr anonymisiert wird. Der Trend geht zu großen Kliniken, weil nur diese instande sind, die immer höheren Kosten zu tragen. Dabei geht jedoch oft die Menschlichkeit verloren. Der Beruf erfordert allerdings nicht nur eine besondere Feinmotorik und Präzision, sondern auch viel Mitgefühl und Anteilnahme. Auch in einem ungesunden Gesundheitssystem versuchen wir Zahngesundheit nicht nur hochwertig, sondern auch bezahlbar zu machen.

Wie groß ist dein Team und nach welchen Auswahlkriterien hast du es zusammengestellt?

Angefangen haben wir 2015 zu fünft. Seit September 2023 sind wir 16. Kriterien sind Fleiß und Lernbe-

Ich begann 2015 mit der Übernahme einer kleinen Praxis in Feuerbach. Schon damals habe ich direkt in die neueste Technik investiert. Und alles, was möglich war, habe ich mit Hilfe von Freunden und Familie gemacht. Die Rezeption haben wir aus Ikea Möbeln zusammengebaut, natürlich selbst angestrichen, gespachtelt usw. Heraus kam eine kleine, sympathische Praxis im Altbau-Flair eines Gebäudes der 50er Jahre.

Nun sind wir räumlich von 110 m² auf 350 m² gewachsen und dieser

Handwerk und Medizin, sondern ein richtiges Unternehmertum. Etwas Eigenes aufzubauen, ist sehr spannend.

Was waren deine persönlichen Wünsche und Vorstellungen von der eigenen Praxis?

Mein Wunsch ist es, mit meiner Marke, der „Dental Familie“, genau das aufzubauen, wie es der Name schon sagt. Fachlich und technisch setzen unsere Patient:innen so wieso voraus, dass wir höchst professionell arbeiten. Aber eine Mitarbeiterkultur zu kreieren, die familiäre Emotionen schafft, können



reitschaft. Wir bilden schnell und gründlich aus. Mitarbeiter:innen erhalten schnell Verantwortung und müssen selbstständig arbeiten können. Das führt gerade am Anfang zu einem sehr hohen Pensum, dafür haben wir in der Praxis die mitunter am besten ausgebildeten Fachkräfte der Region Stuttgart. Wenn das geschafft ist, muss nur noch der Humor stimmen, damit man unsere Witze ertragen kann.

Was waren die größten Erkenntnisse, die du während der Praxisgründung gesammelt hast?

Man braucht ein hohes Maß an Stressresistenz und organisatorischen Überblick. Man ist nicht mehr nur Zahnmediziner, sondern ein Unternehmer und Bürokratiemonster.

Was hat sich seit dem 24.02.22 in deinem beruflichen Leben geändert?

Diesen Tag werde ich nie vergessen. Ich saß mitten in einer Besprechung mit Architekten, Bauleitung, Technik usw.. Damals mussten wir die Besprechung unterbrechen,

ich konnte meine Tränen nicht zurückhalten. Ich wusste, dass das, was jetzt kommt, schrecklich wird.

Seitdem verschwammen die Tage, Wochen und Monate. Zwischen Praxisgründung, Reisen an die ukrainische Grenze mit Hilfslieferungen und Behandlungen von Ukrainern an Samstagen ohne Zuzahlung. Ich habe auch viel Eigenmittel in Fonds, Hilfsprojekte und Hilfen an Verwandte und Freunde aufgewendet. Es ging alles an meine Belastungsgrenze, beruflich wie auch privat.

Welche Tipps würdest du den zukünftigen Praxisgründer:innen auf dem Weg geben?

Diese Tipps wären ein ganzes Buch wert. Kurz gesagt, entweder man nimmt sehr viel Geld in die Hand und delegiert Kompetenzen an externe Berater:innen und Unternehmen, die einem diesen Weg ebnen, oder man ist ein Macher und eignet sich das Know-How langsam selbst an, während man irgendwo angestellt ist.

In jedem Falle keine einfache Reise) ■

Олександр Ушенін:

Щоб бізнес був успішним, треба інтегруватись у суспільство.

Олександр Ушенін мешкає в Німеччині вже понад 15 років. Він не тільки є одним з засновників „Українського ательє культури та спорту“, а був ще й головою правління до 2017 року. Жоден фестиваль культур УАКСу не обійшовся без його допомоги. В його будинку завжди є місце для зберігання електроплиток, книжок або тину (так-так, на увазі мається традиційний український тин). А ще він мій тато. І коли ми вирішили писати про бізнес, питання про інтерв'ю було навіть не питання — з ким говорити, як не з ним?

Своє перше „ПП“ у Німеччині тато відкрив ще у 2010 році — це були транспортні перевезення. Сьогодні разом із моєю мамою Іриною займається здачею житла для відпочинку у Шварцвальді (або Чорному Лісі, якщо перекласти українською). На початку повномасштабної агресії вони прийняли у себе 11 тимчасових переселенців з України. Хтось залишився на декілька днів, хтось — майже на рік.



Ірина
Getlach

Тату, багато людей питають себе, куди їм повертатись після війни, адже їх домівки знищено вщент. Тож постає питання, як знайти себе за кордоном. Розкажи, як ти шукав себе?

В Україні я був пов'язаний з автомобільним бізнесом та запчастинами, тому враховуючи вік і знаходячись за кордоном, я вирішив залишитись у цій галузі — або стати водієм, або відкрити власне ПП з транспортних перевезень автівкою класу В.

Щоб щось перевозити, мого рівня німецької було достатньо, особливої кваліфікації теж не було потрібно. Моєю метою на той час була маленька вантажівка та реєстрація, а далі — просто пливати за течією.

Чи не було страшно це робити в чужій країні з незнайомими законами й загалом не дуже зрозумілою (на той час) мовою?

Звісно, як будь-яка інша людина, я мав дуже багато запитань і відчував невпевненість. Я вивчав ринок — через знайомих, через незнайомих людей. Мені або не надавали інформації зовсім, або казали, що шансів нема. Мовляв, куди ти йдеш? Але я був впевнений у собі, своїх здібностях, своїх амбіціях. І не забувай, що ви з мамою мене дуже підтримали.

Тут ринок дуже великий, його неможливо заповнити на 100%. Я вірив, що відкрити такий бізнес було реально і перспективно. Мабуть, це було єдине правильне рішення. Зробити бізнес-план, до речі, дякую (сміється), і наосліп вийти на ринок.

Ми переїхали в Німеччину, коли тобі було за 40. Опанувати нову мову в цьому віці не завжди нелегко. Як ти долає мовний бар'єр?

Як і всі мігранти я ходив на мовні курси, але їх було недостатньо. Тому я звернувся до джобцентру (центру зайнятості) з проханням десь попрацювати, щоб мати можливість розмовляти з носіями. Так я отримав евро-джоб (робота, яка дорівнюється більш практиці, де працівники отримують символічну зарплатню у розмірі 1 евро за годину) у Карітасі у Штутгарті — і за рік там просто витягнув мову. Багато хто рветься відразу йти працювати, але без знання німецькою люди залишаються у пострадянській бульбашці. Коли стало питання працюва-



ти у бульбашці або йти на евро-джоб і вчити мову, я поставив гроші на останнє місце і вибрав мову — бо це неоціненний досвід, без якого я б сьогодні не був в цій країні там, де я є.

У тебе було ПП в Україні і є ПП тут. В чому ти особисто відчуваєш різницю?

Якість ведення справ тут краща. Я дуже багато років працював приватним підприємцем в Україні й маю багато контактів з іншими підприємцями, з якими й досі підтримую зв'язок. На мою думку, Україні не вистачає прозорості. Плюс чинне законодавство надає багато можливостей змахлювати, тому що закони суперечать одне одному. Відповідальність за результат ведення бізнесу — це окрема тема. Можу сказати, що судові реформи потрібні не без причини.

В Німеччині теж складно. Тут дуже складна система податків, багато різних умов і вимог. Але якщо ти правильно спрацював на старті, то у майбутньому у тебе більше можливостей.

Багато хто з українців володіє англійською. Чи цього достатньо для успішної кар'єри, чи побудови власного бізнесу?

Я скажу так: англійська мова потрібна, якщо в тебе відповідне середовище, наприклад сфера інформаційних технологій. Але навіть тут потрібен дуже високий рівень. Шкільної програми точно недостатньо. Наприклад, щоб працювати лікарем або викладачем у 99% випадків потрібна німецька. І відповідна, визнана тут, освіта.

Трохи провокативне питання: з точки зору бізнесу, що вплинуло сильніше: пандемія чи війна?

Ковід вдарив дуже сильно — і по малому бізнесу, і по великому. В той час я як раз переналаштовував бізнес з перевезень на житло для відпочинку.

І цей новий напрямок потерпав повністю, але й перевезень стало менше. Я хотів працювати, але не міг.

Війна накрила емоційно і перший час я не міг в принципі працювати. Як можна? Я там народився, там мої рідні, друзі, там мільйони українців під бомбардуваннями. Як підприємець я став пасивно ставитись до своєї роботи, я на неї забив.

Натомість я їздив зі своєю вантажівкою збирав гуманітарку та медикаменти, де міг. Я чекав, що хтось з вас дівчат подзвонить і скаже, що треба кудись їхати, щось везти. Ми одразу взяли до себе біженців, якими ми з Ірою стали опікуватись. Якщо до того в мене була одна родина, то стало чотири — адже це були жінки з дітьми.

Мені знадобилось десь сім місяців, щоб емоційно оговтатись: перші біженці вже повернулись до України, а я почав знову заробляти гроші.

Яку роль відіграє бізнес під час війни?

Велику. Бізнес має працювати на 100%. Якщо фірма працює, то ти можеш допомагати. Це моя думка, як думка українця який мешкає за кордоном. Фізично я не можу знаходитись там, тому я маю допомагати звідси — або грошима, або речами. І для цього мій бізнес має працювати.

Щоб ти порадив тим, хто хоче відкрити свій бізнес тут?

У першу чергу, опанувати мову, у другу, реалістично зрозуміти ринок. Бути сміливими, не боятись конкуренції. Щоб бізнес був успішним, інтегруватись у суспільство і прийняти менталітет країни, в якій ми живемо. Наш колишній сусід Готфрід радив мені спостерігати за німцями й робити свою справу, як її зробили б німці. Чи йти цим шляхом, чи ні — це кожен вирішує для себе. ■



Oleksandr Ushenin:

Damit dein Unternehmen erfolgreich sein kann, ist es notwendig, sich in die Gesellschaft zu integrieren.

Oleksandr Ushenin lebt seit über 15 Jahren in Deutschland. Er ist nicht nur einer der Gründer des „Ukrainischen Ateliers für Kultur und Sport e.V.“, sondern war bis 2017 auch dessen Vorstandsvorsitzender. Kein einziges Festival von UAKS verlief ohne seine Hilfe. In seinem Haus ist immer Platz übrig zum Aufbewahren von Elektroherdplatten, Bücherkisten oder einem traditionellen ukrainischen Holzzaun. Und er ist mein Vater. Als wir uns entschieden haben, über das Unternehmertum zu schreiben, war es von vorne klar – mit wem sollten wir reden, wenn nicht mit ihm?

Sein erstes Gewerbe in Deutschland hat mein Vater 2010 angemeldet – damals hat er sich im Bereich Transportdienstleistungen selbständig gemacht. Heute betreibt er zusammen mit meiner Mutter Iryna Ferienwohnungen im Schwarzwald, in der Nähe von Freudenstadt. Nach dem Beginn des Angriffskrieges haben meine Eltern über elf Geflüchtete aufgenommen. Die einen blieben für wenige Tage, die anderen für fast ein Jahr.

Papa, viele Menschen haben kein Zuhause mehr, zu dem man nach dem Krieg zurückkehren könnte, denn ihre Häuser und die ganzen Ortschaften sind völlig zerstört. Also sind sie gezwungen, nach einem neuen Weg in der Ferne zu suchen. Erzähl unseren Lesern, wie du deinen gesucht hast.

In der Ukraine war ich in der Automobil- und Ersatzteilbranche unterwegs. Angesichts meines Alters beschloss ich, auch im Ausland in dieser Branche zu bleiben – entweder als Fahrer arbeiten oder, was noch besser wäre, mit meinem B-Klasse-Führerschein im Bereich Transporte selbstständig werden.

Um etwas zu transportieren, reichten meine Deutschkenntnisse aus, besondere Qualifikationen waren auch nicht nötig. Mein damaliges Ziel war es, einen kleinen LKW und eine Gewerbeanmeldung zu haben und dann einfach mit dem Strom zu schwimmen.

Was es nicht beängstigend, diesen Schritt in einem fremden Land mit unbekanntem Gesetzen und, damals noch, der unbekanntem Sprache?

Natürlich hatte ich, wie jeder andere Mensch auch, viele Fragen und fühlte mich unsicher. Ich habe den Markt studiert – durch Bekannte, durch Fremde. Entweder erhielt ich überhaupt keine Informationen oder es wurde mir gesagt, dass ich keine Chancen hätte. Aber ich hatte Vertrauen in mich selbst, meine Fähigkeiten, meine Ambitionen. Und vergiss nicht, dass du und deine Mutter mich sehr unterstützt haben.

Der Markt hier ist sehr groß, es ist unmöglich, ihn zu 100 % zu füllen. Ich glaubte damals, dass die Eröffnung eines solchen Unternehmens real und vielversprechend sei. Es war wahrscheinlich die einzig richtige Entscheidung, den Businessplan zu machen, vielen Dank übrigens (*lacht*), und blind dem Markt beizutreten.

Als wir nach Deutschland gekommen sind, da warst du bereits über 40 – in diesem Alter eine neue Sprache zu lernen ist nicht einfach. Wie hast du die Sprachbarriere überwunden?

Wie alle Migranten habe ich Sprachkurse besucht, aber sie haben nicht ausgereicht. Deshalb habe ich mich beim Jobcenter gemeldet, mit der Bitte, irgendwo zu arbeiten, damit ich von den Muttersprachlern lernen kann. Also habe ich einen Eurojob in einem Laden von Caritas in Stuttgart bekommen –

und innerhalb eines Jahres dort habe ich meine Deutschkenntnisse hochgepusht. Viele Migranten möchten sofort zur Arbeit gehen, aber ohne Deutschkenntnisse bleiben die Menschen in der postsowjetischen Blase. Als sich diese Frage mir stellte, ob ich arbeiten oder Sprache lernen will, habe ich das Geld hinten angestellt und mich für die Sprache entschieden. Es war eine wertvolle Erfahrung, ohne die ich nicht dort wäre, wo ich heute bin.

Du warst in der Ukraine selbstständig, das bist du jetzt auch hier? Wie empfindest du den Unterschied?

Die Qualität der Unternehmensführung ist hier besser. Ich war jahrzehntlang selbstständig in der Ukraine und bin immer noch gut vernetzt. Meiner Meinung nach mangelt es in der Ukraine an Transparenz. Zudem bietet die aktuelle Gesetzgebung viele Schlupflöcher, denn die Gesetze widersprechen sich. Die Verantwortung für das Ergebnis der Geschäftstätigkeit ist ein separates Thema. Ich kann sagen, dass Justizreformen aus gutem Grund notwendig sind.

Auch in Deutschland ist es schwierig. Das Steuersystem ist sehr komplex, es gibt viele verschiedene Bedingungen und Anforderungen. Aber wenn man zu Beginn alles richtig gemacht hat, hat man in der Zukunft mehr Chancen.

Viele Ukrainer sprechen Englisch. Reicht das für eine erfolgreiche Karriere oder den Aufbau eines eigenen Unternehmens in Deutschland?

Ich möchte Folgendes sagen: Englisch ist ausreichend, wenn man über ein geeignetes Umfeld verfügt, beispielsweise im Bereich der Informationstechnologien. Aber auch hier ist ein sehr hohes Niveau erforderlich. Standardschulkenntnisse reichen definitiv nicht aus. Um beispielsweise als Arzt oder Lehrer zu arbeiten, benötigt man in 99 % der Fälle Deutsch. Und eine entsprechende, hier anerkannte Ausbildung.

Eine leicht provokante Frage: Was hatte aus wirtschaftlicher Sicht größere Auswirkungen auf dein Geschäft – die Pandemie oder der Krieg?

Covid hat Deutschland sehr hart getroffen – sowohl kleine als auch große Unternehmen. Damals war ich gerade dabei, das Geschäft von Transport auf Ferienunterkünfte umzustellen. Und diese Neuausrichtung litt völlig, aber auch die Zahl der Transportanfragen

ging drastisch zurück. Ich wollte arbeiten, konnte es aber nicht.

Der Krieg hat mich emotional getroffen und ich konnte zum ersten Mal per se nicht arbeiten. Wie konnte ich auch? Ich bin dort geboren, meine Verwandten und Freunde sind dort, Millionen Ukrainer werden dort bombardiert. Als Unternehmer fing ich an, eine passive Haltung gegenüber meiner Arbeit einzunehmen, ich habe sie komplett ausgeblendet.

Stattdessen bin ich mit meinem Lastwagen hin und her gefahren und sammelte humanitäre und medizinische Hilfsgüter ein, wo immer ich konnte. Ich habe darauf gewartet, dass eines von euch Mädels anruft und mich bittet, irgendwohin zu fahren und irgendwas zu holen und irgendwohin zu bringen. Iryna und ich haben auch sofort die Geflüchteten aufgenommen, um die wir uns gemeinsam gekümmert haben. Wenn ich vorher eine Familie hatte, dann waren es nun vier – schließlich waren es ausschließlich Frauen mit Kindern.

Es hat ungefähr sieben Monate gedauert, bis ich mich emotional erholt habe: Die ersten Geflüchteten sind bereits in die Ukraine zurückgekehrt und ich habe wieder angefangen, Geld zu verdienen.

Welche Rolle spielt die Wirtschaft in den Kriegzeiten?

Eine sehr große. Das Geschäft muss zu 100 % funktionieren. Wenn dein Unternehmen funktioniert, kannst du helfen. Das ist meine Meinung, als die Meinung eines im Ausland lebenden Ukrainers. Da ich physisch nicht vor Ort sein kann, muss ich von hier aus helfen – entweder mit Geld oder mit Dingen. Und dafür muss mein Geschäft funktionieren.

Was würdest du denjenigen raten, die hier eigenes Geschäft eröffnen möchten?

Der erste Schritt besteht darin, die Sprache zu lernen, der zweite Schritt – den Markt wirklich zu verstehen. Man muss mutig sein und keine Angst vor der Konkurrenz haben. Um als Unternehmer erfolgreich zu sein, muss man sich in die Gesellschaft integrieren und die Mentalität des Landes annehmen, in dem man lebt. Unser ehemaliger Nachbar Gottfried hat mir immer dazu geraten, die Deutschen zu beobachten und meine geschäftlichen Angelegenheiten so zu regeln, wie die Deutschen es tun würden. Ob man diesen Weg beschreitet oder nicht, bleibt aber jedem selbst überlassen. ■

Empowerment talks in Stuttgart

В рамках Штутгартського фестивалю жінок „FemPalais“ громадські організації Able e.V. та UAKS e.V. провели серію зустрічей для жінок-біженок з України.

Головною метою було познайомити жінок з представницями жіночих мереж Штутгарта, разом поговорити про ролі сучасної жінки, про необхідні в наш час знання та навички, про перешкоди, але також і про можливості в новому місті. Протягом зустрічей ми познайомилися з багатьма сильними жінками з дуже особистими, зворушливими історіями, які, незважаючи ні на що (або саме завдяки цьому), зайняли активну соціальну позицію в Штутгарті, далеко від своєї батьківщини.

Ми хотіли б поділитися з вами кількома з цих історій.

Анна: „Не бійтеся повірити в себе“

Після успішної кар'єри в будівельно-му бізнесі Анна вирішила у 2016 році кардинально змінити своє життя та почала працювати екскурсоводом в Одесі. Кожен її день був наповнений наснагою та щастям від можливості займатись улюбленою справою. Вона проводила екскурсії, читала лекції, працювала вчителем історії рідного міста, організовувала заходи та керувала проектами. Весь січень і лютий 2022 вона планувала наступний робочий сезон. Тоді їй здавалося, що найбільшою перешкодою в реалізації

запланованого може стати хіба що брак часу. Але...

Анна, її мама та сини провели в дорозі два тижні, перетнули кордони восьми країн, у трьох встигли пожити. Вони їхали „в нікуди“ з речами, зібраними з розрахунку „на тиждень“, та волею долі опинилися в Штутгарті.

Омріяна безпека та кінцевий пункт призначення були досягнуті. Здавалося б, час видихнути, і дати собі можливість відпочити. Але не для нашої Анни. За два тижні було створено „Український культурний комунікаційний клуб у Штутгарті“. Знайшлося приміщення, знайшлися однодумці, сили. Проєкт охоплював дитячий садочок, велику кількість гуртків для

Text: Nataliia Häusler

Aus dem Ukrainischen von Afina Albrecht

Fotos: Anna Heyfets, Afina Albrecht



дітей та підлітків, а також для людей старшого віку.

„Кожна людина в екстремальній ситуації поводить себе по-своєму. Мій шлях порятунку себе був допомагати іншим, використовуючи свій досвід і знання. Я завжди кажу про те, що все, що я роблю, я роблю насамперед для себе.“

За півтора року роботи нашого проєкту, я познайомилася з великою кількістю людей. Здебільшого це мами з дітьми та літні люди. Дізнаючись долі цих людей, я розуміла, що головна внутрішня проблема — це відсутність віри в себе. Я бачила красивих, сильних, мудрих людей, які самі в собі цього всього розгледіти не могли.

Тому я можу дати одну єдину пораду... не бійтеся повірити в себе!“

Юлія: „Пишу історію свого життя вдруге“

Юлія народилася і виросла на Донеччині. 2014 рік трагічно вніс свої корективи її життєві плани, і вони з родиною перебралися до Києва. З 2015 року вона працювала юридичним консультантом на державному підприємстві у сфері охорони здоров'я.

З початком повномасштабного вторгнення росія вдруге позбавила її безпечної домівки та перекреслила заново відбудовані мрії. Юлія знову опинилась перед вибором, де розпочати писати історію свого нового життя.

В Штутгарті Юлія стала активною учасницею української громади, відвідувала інтеграційні зустрічі для українців та активно допомагала. На одній з таких зустрічей Юлія звернулася до адміністрації кафе та запропонувала допомогу як перекладачка. Її старанність дуже скоро помітили та порекомендували далі.

Сьогодні Юлія працює асистенткою в департаменті експорту в міжнародній ювелірній компанії.

Віра: „Запитати нічого не коштує“

Віра приїхала до Штутгарта 1 березня 2023 разом зі своєю 11-річною донькою та матір'ю. „Мені 41 рік. В Україні я останні чотири роки працювала директоркою департаменту міжнародних відносин та експорту в Донецькій торгово-промисловій палаті в м. Краматорськ (після 2014 року Донецька ТПП переїхала до Краматорська). Зараз я працюю в торгово-промисловій палаті міста Штутгарт.“

Після стажування в різних відділах цієї установи, яке допомогло мені краще зрозуміти особливості організації діяльності німецької палати, познайомитися з чудовими людьми, які підтримували мене на кожному етапі та дозволило активно проявити себе з професійної сторони, мені запропонували постійне місце роботи у проєкті „Beschleunigtes Fachkräfteverfahren“, який надає консультації регіональним підприємствам щодо прискореного процесу оформлення в'їзду іноземних кваліфікованих робітників.“

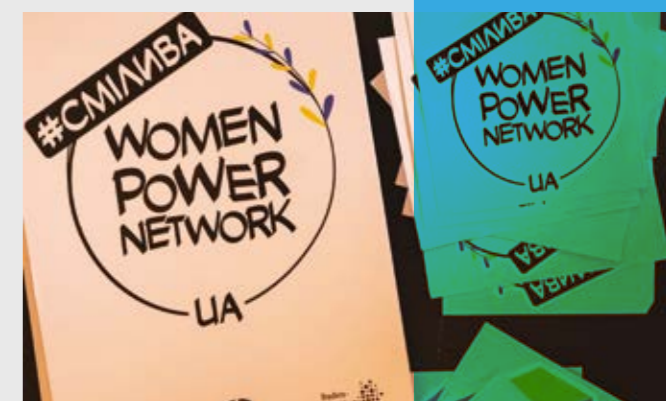
Віра пригадує: „Я просто проходила повз, побачила красиву будівлю, прочитала, що це за установа, зайшла і запитала, чи потрібні їм працівники. Праця рятує від смутку. Я мала себе чимось розрадити. Коли мені було 18 років, я мала можливість провчитися один рік у Штутгарті, і ці знання допомогли мені в побудові кар'єри в Україні. Особливо мені подобається німецький вислів „Fragen kostet nichts“ — запитати нічого не коштує“.

Так безмежно просто і так само безмежно сміливо.

І хоча життя Віри й досі сповнене хвилювань: за доньку, її інтеграцію в Німеччині, за маму, за чоловіка, який залишився в Україні, за долю рідного Краматорська та України в цілому, вона знову знаходить порятунок у діях, а саме: робить все можливе задля покращення українсько-німецької співпраці.

Як і має бути. Кожен. На своєму. Місці.

„Я постійно думаю про це, думаю, де я можу допомогти в розвитку відносин між Німеччиною та Україною, ділюся ідеями зі своїми колегами, ніжно, так би мовити, підштовхую їх до дій в напрямку економічного зближення наших держав“, — пояснює Віра. А ще радить: „Треба намагатися ставати на ноги і йти вперед. Вчити мову. Не шукати легких шляхів. Бути незалежними й тут, в чужій країні. Допомагають — добре, але розраховувати передусім на себе. В Німеччині цінують кваліфікованих працівників і дуже раді взяти українців на роботу. Стукайте у всі двері, і вам обов'язково відчинять. Напишіть грамотне резюме, розішліть у всі фірми, які вас цікавлять. Обов'язково хтось відгукнеться. Це наш шлях показати німцям, хто ми. Що ми працюватимемо, чесні та мотивовані. Це наш вклад в становлення образу України як в Німеччині, так і за її кордонами. Наша боротьба продовжується тут“





Im Rahmen des Stuttgarter Festivals der Frauen „FemPalais“ organisierten Able e.V. und UAKS e.V. eine Reihe Empowerment-Vernetzungstreffen für die geflüchteten Frauen aus der Ukraine.

Der große Wunsch war es, die Geflüchteten in einen Raum mit Vertreterinnen der Frauennetzwerke Stuttgarts zu bringen, gemeinsam über die Rolle der Frau zu sprechen, über die heutzutage notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten, über Hindernisse, aber auch Potentiale der Frauen, die in Stuttgart Zuflucht gefunden haben. Wir lernten viele starke Frauen mit ihren ganz persönlichen, bewegenden Geschichten, die trotz allem (oder genau deswegen) auch hier, weit weg von ihrer Heimat, aktive Gesellschaftsposition eingenommen haben.

Wir möchten euch ein paar dieser Geschichten erzählen.

Anna: „Habt keine Angst an euch zu glauben“

Nach einer erfolgreichen Karriere im Baugewerbe beschloss Anna Kviatkovska 2016, ihr Leben grundlegend zu ändern und begann als Reiseleiterin in Odesa zu arbeiten. Ihre Arbeit erfüllte sie jeden Tag mit Inspiration und Glück. Sie bot Führungen an, hielt Vorträge, arbeitete als Geschichtslehrerin in ihrer Heimatstadt und organisierte Veranstaltungen und Projekte. Im Januar und Februar 2022 war sie dabei, die Aktivitäten für dieses Jahr zu planen. Damals dachte sie, dass das einzige Hindernis für die Umsetzung ihrer Pläne Zeitmangel sein würde. Aber...

Anna, ihre Mutter und ihre Söhne waren zwei Wochen lang unterwegs und überquerten die Grenzen von acht Ländern. Sie reisten „nigendwohin“ mit Sachen, die für „eine Woche“ gepackt waren, aber das Schicksal wollte es so, dass sie in Stuttgart landeten. Die begehrte Sicherheit und der Zielort wurden erreicht. Es war an der Zeit, durchzuatmen und sich auszuruhen. Aber nicht für unsere Anna. Schon am nächsten Tag begann sie mit der Arbeit an ihren Ideen für soziale

Projekte für Geflüchtete aus der Ukraine. So entstand innerhalb von zwei Wochen der Ukrainische Kultur- und Kommunikationsclub in Stuttgart. Anna hatte viel Energie! Binnen kurzer Zeit fand sie die Räumlichkeiten und traf Gleichgesinnte. Das Projekt umfasste einen Kindergarten, eine Vielzahl von Aktivitäten für Kinder und Jugendliche und einen Club für ukrainische Senior:innen.

„Jeder Mensch verhält sich in einer Extremsituation anders. Meine Rettung bestand darin, anderen mit meiner Erfahrung und meinem Wissen zu helfen. Ich gebe zu, dass alles, was ich tue, tue ich in erster Linie für mich selbst.“

In den anderthalb Jahren, in denen unser Projekt läuft, habe ich viele Menschen kennengelernt. Die meisten von ihnen sind Mütter mit Kindern und ältere Menschen. Als ich über die Schicksale dieser Menschen erfuhr, wurde mir klar, dass das größte Problem der mangelnde Glaube an sich selbst ist. Ich sah schöne, starke, weise Menschen, die ihre eigenen Fähigkeiten nicht wahrnehmen können.

Ich kann also nur einen einzigen Rat geben: Habt keine Angst, an euch selbst zu glauben!“

Yuliia: „Die Geschichte meines Lebens schreibe ich zum zweiten Mal von Anfang an“

Yuliia Dmytriieva ist in der Region Donezk geboren und aufgewachsen. Im Jahr 2014 wurden ihre Lebenspläne auf tragische Weise verändert, und sie zog mit ihrer Familie nach Kyjiw. Seit 2015 arbeitet sie als Rechtsberaterin bei einem staatlichen Gesundheitsunternehmen.

Mit dem Kriegsbeginn beraubte Russland sie zum zweiten Mal ihres sicheren Zuhauses und zerstörte ihre gerade erst wieder aufgebauten Träume. Yuliia stand wieder einmal vor der Wahl, wo sie ihr neues Leben wiederaufbauen sollte.

In Stuttgart wurde Yuliia eine aktive Mitglied der ukrainischen Gemeinde, nahm an Integrationstreffen für Ukrainer:innen teil und half aktiv mit. Bei einem dieser Treffen wandte sich Yuliia an die Leitung eines Cafés und bot ihre Hilfe als Dolmetscherin an. Ihr Fleiß blieb nicht unbemerkt und sie bekam ein Stellenangebot.

Heute arbeitet Yuliia als Assistentin in der Exportabteilung eines internationalen Schmuckunternehmens.





Wir haben Vira gefragt, wie sie diese Stelle gefunden hat (sie ist im März 2022 nach Deutschland gezogen und hat im Sommer gleichen Jahres angefangen, bei der IHK zu arbeiten). Sie antwortete mit einer natürlichen Leichtigkeit: Sie kam vorbei, sah ein schönes Gebäude, las den Namen, ging hinein und fragte, ob sie Mitarbeiter:innen bräuchten.

„Die Arbeit bewahrt mich vor der Traurigkeit. Ich musste mich irgendwie ablenken. Im Alter von 18 Jahren habe ich ein Jahr lang in Stuttgart studiert und konnte viel über die Deutschen lernen. Dieses Wissen half mir, meine Karriere in der Ukraine aufzubauen. Besonders gut gefällt mir die deutsche Redewendung „Fragen kostet nichts.“

So unendlich einfach und ebenso unendlich kühn.

Obwohl Viras Leben immer noch voller Sorgen ist: um ihre Tochter und deren Integration in Deutschland, um ihre Mutter, um ihren in der Ukraine gebliebenen Mann, um das Schicksal ihrer Heimatstadt Kramatorsk und der Ukraine insgesamt, findet sie ihre Zuflucht darin, alles zu tun, um die ukrainisch-deutsche Zusammenarbeit zu verbessern.

So wie es sein sollte. Jeder. Auf eigene Art und Weise. An der eigenen Front.

„Ich denke ständig darüber nach, wie ich zur Entwicklung der Deutsch-Ukrainischen Beziehungen beitragen kann, tausche Ideen mit meinen Kolleg:innen aus und motiviere sie, sich für eine wirtschaftliche Annäherung zwischen unseren Ländern einzusetzen“, erklärt Vira.

Auf unsere Anfrage hin gab Vira den Ukrainer:innen Ratschläge: sowohl denjenigen, die nach Deutschland seit Beginn der Invasion gereist sind, als auch denjenigen, die noch unterwegs sind oder vielleicht gerade ihren Umzug planen.

„Kommt wieder auf die Beine und macht weiter. Lernt die Sprache. Sucht nicht nach einfachen Wegen. Werdet unabhängig hier in einem fremden Land. Es ist gut, Hilfe zu haben, aber verlasst euch in erster Linie auf sich selbst.“ ■

Vira: „Fragen kostet nichts“

Vira Rudych kam am 1. März 2023 mit ihrer 11-jährigen Tochter und ihrer Mutter in Stuttgart an. „Ich bin 41 Jahre alt. In der Ukraine habe ich die letzten vier Jahre als Direktorin der Abteilung für internationale Beziehungen und Export bei der Industrie- und Handelskammer Donezk in Kramatorsk gearbeitet (nach 2014 zog die IHK Donezk nach Kramatorsk um). Jetzt bin ich bei der Industrie- und Handelskammer der Region Stuttgart tätig.

Nach einem Praktikum in verschiedenen Abteilungen der IHK verstand ich die Besonderheiten der deutschen Kammerorganisation besser. Ich lernte tolle Menschen kennen, die mich stets unterstützten und es mir ermöglichten, mich beruflich zu beweisen. Nun bin ich im IHK-Projekt „Beschleunigtes Fachkräfteverfahren“ fest angestellt, in welchem ich zusammen mit meinen Kolleg:innen Unternehmen in der Region Stuttgart bei der beschleunigten Abwicklung der Einreise ausländischer Fachkräfte beraten werde.“



Wir betrachten es als ein Privileg, einen Beitrag zur Verteidigung der Ukraine zu leisten

Wenn man über Wirtschaft und Unternehmertum in Zeiten des Krieges spricht, denkt man oft vor allem an die Unternehmen in dem betroffenen Land – einheimische und ausländische, die dort für Arbeitsplätze sorgen. Den Ukrainern und Ukrainerinnen ist heute aber auch bewusst, dass die Erfolge auf dem Kriegsfeld in einer direkten Verbindung zu den erfolgreichen ausländischen Firmen stehen. Auch in Deutschland gibt es einige Unternehmen, welche die Ukraine tatkräftig unterstützen und eins davon ist **Quantum-Systems GmbH**.

Quantum-Systems ist auf die Entwicklung, Konstruktion und Produktion kleiner unbemannter Flugsysteme (sUAS) spezialisiert. Die elektrischen senkrechtstart- und landefähigen (eVTOL) Fluggeräte des Unternehmens sind auf maximale Flugdauer und Vielseitigkeit ausgelegt und bieten den Anwendern eine nahtlose Nutzererfahrung. Diese sind bereits seit über einem Jahr wichtiger Helfer an der ukrainischen Front. Die erste Bestellung für 33 Stück wurde vom ukrainischen Verteidigungsministerium im August 2022 ausgelöst. Darauf folgte die Bestellung im Januar 2023 - diesmal für 105 Systeme. Nun, im Mai 2023 wurde die dritte Bestellung für 300 Fluggeräte bestätigt! Mit freundlicher Unterstützung der Bundesregierung, der an dieser Stelle unser besonderer Dank gilt.

Der „Vector“ erreicht Fluggeschwindigkeiten von bis zu 72 km/h und erzielt eine Flugzeit von 180 Minuten. Durch den Einsatz fortschrittlicher künstlicher Intelligenz versetzt der Vector die ukrainischen Streitkräfte in die Lage, ein umfassendes Echtzeit-Lagebild zu erstellen und dadurch einen strategischen Informationsvorteil zu erhalten. Die dritte Vector-Bestellung des ukrainischen Verteidigungsministeriums stellt das Engagement von Quantum Systems unter Beweis, das Verteidigungsministerium der Ukraine bei der Verteidigung seines Landes zu unterstützen. Das direkte und unmittelbare Feedback der Drohnen-Piloten auf dem ukrainischen Schlachtfeld sowie das Engagement von Quantum Systems, die Fähigkeiten des Systems durch technologische Fortschritte zu verbessern, beschleunigen die Entwicklungszyklen deutlich.

Quantum Systems ist dankbar, seine Solidarität und Unterstützung für die Ukraine durch die Lieferung von hochmodernen Vector-Drohnen zu bekräftigen.

„Quantum Systems steht fest hinter der Ukraine und ihrer Demokratie, und wir sind entschlossen, sie bei der Verteidigung ihres Landes zu unterstützen, koste es, was es wolle. Das Vertrauen des ukrainischen Verteidigungsministeriums in unsere Systeme ist für uns von großer Bedeutung. Wir betrachten es als ein Privileg, einen Beitrag zur Verteidigung der Ukraine zu leisten, und wir sind weiterhin entschlossen, den ukrainischen Streitkräften überlegene Systeme zu liefern. Unser unerschütterlicher Glaube an demokratische Werte, gepaart mit den täglichen Herausforderungen, denen sich die ukrainischen Soldaten stellen müssen, treibt uns an und beschleunigt unsere Entwicklungsprozesse“, sagte Florian Seibel, CEO von Quantum Systems.



Ми будемо й надалі забезпечувати ЗСУ найкращими системами, які існують на ринку

Коли ми говоримо про важливість бізнесу під час війни, автоматично думаємо про українські підприємства та економіку або про закордонні компанії, які працюють на українському ринку. Але не варто забувати, що успіхи ЗСУ також дуже сильно залежать від закордонного бізнесу. Важливість байрактарів, джавелінів та „мавиків“ стала відчутною з самих перших днів. Але є й інші, зокрема німецькі компанії, які активно підтримують Україну.

ТОВ Quantum-Systems, яке було засновано в 2015 році, спеціалізується на розробці безпілотних літальних апаратів з автоматичним зльотом і посадкою (eVTOL) для широкого спектру застосувань. Пристрої компанії мають найкращу у галузі тривалість польоту, також відзначаються легкістю у керуванні. Наразі БПЛА Vector™ від Quantum-Systems стають в нагоді ЗСУ на передових позиціях. Перше замовлення від Міністерства Оборони України на 33 апарати Vector™ надійшло в серпні 2022, друге у січні 2023 – вже на 105 одиниць. Наприкінці травня компанія-виробник отримала третє замовлення – на 300 БПЛА! Варто зазначити, що фінансується це замовлення урядом Німеччини, за що він отримує окрему подяку.

БПЛА Vector™ здатний розвинути швидкість до 72 км/год та провести у повітрі 3 години. Таким чином українські військові можуть отримувати інформацію про розташування ворога, техніки ітп. у реальному часі і таким чином отримати інформаційну перевагу стратегічного значення. Третє замовлення Vector™ від Міністерства оборони демонструє прихильність компанії Quantum-Systems у підтримці України у захисті своєї землі ■



EHRENAMT

Text: Afina Albrecht



Es gibt viele Gründe, sich ehrenamtlich NICHT zu engagieren.

Deine Freund:innen treffen sich in der Stadt und haben einen gemütlichen Abend, oder fahren gemeinsam Wandern an einem Samstag. Und Du? Du musst noch Spenden sortieren, oder Anträge schreiben, Du organisierst ein Treffen, eine Ausstellung, ein Projekt und verpasst "die Freizeit". Zu dem Zeitaufwand kommen natürlich andere Konsequenzen. Als Ehrenamtlicher(r) bist Du nicht zwangsläufig Spezialist in dem Gebiet, in dem Du tätig bist. Das befreit aber nicht von der Verantwortung für die Ergebnisse, die nicht unbedingt allen gefallen. Und es gibt viele Dinge, die anderen nicht passen. Für die unzähligen Stunden in dem einen oder anderen Einsatz bekommst Du aber keine Vergütung. Und dann noch in vielen Fällen triffst du Menschen in ihren schwierigsten Lebensphasen, was Dich früher oder später sogar selbst psychisch belasten kann, denn Du bist in der Regel sehr empathisch.

Ja, es gibt Schattenseiten im Ehrenamt. Aber über den Schatten sollte man ja bekannterweise springen! Genau deswegen bin ich persönlich seit Jahren ehrenamtlich tätig und schöpfe sehr viel Motivation und Mut aus den Tätigkeiten, für die ich meine Freizeit opfere. Dadurch geht es vielen Menschen etwas besser, im Moment oder sogar dauerhaft, und ich gehe ins Bett mit neuen Erkenntnissen, Geschichten und schlussendlich Lebenserfahrung.

Du kannst deine gesellschaftliche Position auf unterschiedlichste Art und Weise aktiv leben: Direkt über deinen Arbeitsbereich oder eben als Freiwillige(r) in unterschiedlichsten Feldern wie Tierschutz, Armutsbekämpfung, Umwelt und Klima, Sport und Freizeitgestaltung, Rettung und Katastrophenschutz, Kunst und Kultur und vieles mehr. Und weißt Du was? Du wärst nicht alleine! Mit Dir gemeinsam packen viele Gleichgesinnte an, Du lernst

Menschen aus anderen Kreisen kennen, knüpfst langjährige Freundschaften, bist ein Teil der Themen-Community.

In Deutschland engagieren sich über 50 Millionen Menschen in mehr als 620.000 Vereinen, denn ein Verein stellt am meisten verbreitete Form des bürgerschaftlichen Engagements dar. Diese Organisationen samt aller Mitglieder bilden gemeinsam mit gemeinnützigen GmbH (gGmbH), Initiativen und Stiftungen den dritten Sektor - die Zivilgesellschaft. Der dritte Sektor folgt der Politik und dem Staat und ist ein fester Bestandteil einer demokratischen Gesellschaft, in welcher die Bürger:innen nicht nur Rechte haben und alle Bereiche des öffentlichen Lebens konsumieren, sondern auch Pflichten wahrnehmen und zum Zusammenhalt durch kollektives Handeln beitragen. Und genau für diese Teilhabe haben die Bürger:innen das absolute Recht: Das Grundrecht der Vereinigungsfreiheit (Artikel 9 Absatz 1 des Grundgesetzes) garantiert das Recht, einen Verein oder Gesellschaften zu gründen, solange die Tätigkeiten der verfassungsmäßigen Ordnung nicht widersprechen oder strafrechtlich verfolgt werden. Dabei sind die größten Vereine gar nicht im sozialen Bereich tätig: Die größten Vereine sind Fußballvereine. Wobei der allergrößte Verein Deutschlands nach Mitgliederzahl ADAC ist - der Allgemeiner Deutscher Automobil Club e.V.

Stuttgart beheimatet viele nennenswerte Vereine, und über einige davon haben wir bereits in unseren vorherigen Ausgaben geschrieben (Stelp e.V., Wolja e.V., Able e.V., Theaterhaus Stuttgart e.V., UAKS e.V.). Manche davon haben Dachorganisationen gebildet, wie z.B. das Forum der Kulturen e.V. mit seinen 140 (post)migrantischen Organisationen und Initiativen. Manche entstanden während tiefen Krisen wie z.B. Geflüchteten-Strömungen. So bildeten sich 17 Flüchtlingsfreundeskreise mit über 1500 Menschen in Stuttgart in den Jahren 2015-2016, um die Schutzsuchende aufzunehmen und zu unterstützen. Selbst Schutzsuchende haben sich in Vereine organisiert, wie zum Beispiel Support Group Network.

Den Artikel möchte ich allerdings mit einem anderen, für mich einen außergewöhnlichen Verein beenden - dem Verein "Tafelrunde des Ritters e. V.", dessen Zweck die Förderung der Heselacher Kneipenkultur, im Besonderen im Ritterstüble ist. Der Verein betreibt das Heselacher Ritterstüble seit 2009, dazu entschieden sich die Stammgäste, als der damalige Wirt aufhören musste. Dieses Experiment ist offensichtlich ein Erfolg, denn das Stüble existiert auch heutzutage und heißt die Gäste aus ganz Stuttgart, aber im Besonderen aus der Nachbarschaft, herzlich willkommen.

Wir sehen uns mal im Ritterstüble :) ■

ВОЛОНТЕРСТВО В НІМЕЧЧИНІ

Є багато причин НЕ бути волонтером. Ваші друзі зустрічаються в місті й проводять затишний вечір, або разом йдуть у суботній похід. А ти? Сортиєш пожертви чи пишеш заявки, а ще організуєш виставку або інший культурний захід, віддаючи свій „вільний час“. Окрім часу, є, звичайно, й інші нюанси. Як волонтер, ти не обов'язково є фахівцем тієї чи іншої сфери діяльності. Але це не звільняє від відповідальності за результати, які не завжди всім підходять. На жаль, всі забувають, що ця незліченна кількість годин, які ти витрачаєш на те чи інше завдання є неоплачуваною. А ще перманентний контакт з людьми у найскладніші періоди їхнього життя, що навантажує психологічно й рано чи пізно нас самих попри нашу емпатію.

Так, у волонтерській роботі є свої мінуси. Але, є і безперечні плюси! Саме тому я вже багато років займаюсь волонтерством і черпаю багато мотивації та сміливості в діяльності, якій жертвую свій вільний час. В результаті багато людей відчують себе трохи краще, а я лягаю спати з новими знаннями, історіями й, врешті-решт, життєвим досвідом.

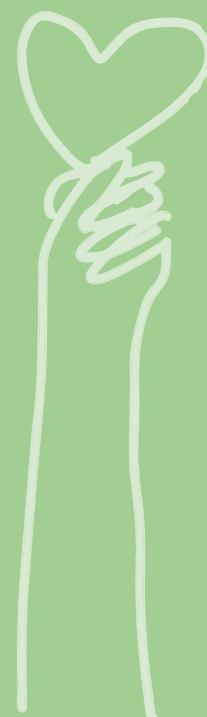
Жити з активною соціальною позицією можна по-різному: безпосередньо працюючи в галузі своїх інтересів або як волонтер у найрізноманітніших сферах: захист тварин, боротьба з бідністю, навколишнє середовище та клімат, спорт та відпочинок, порятунок та боротьба зі стихійними лихами, мистецтво та культура і багато іншого. Ти зустрічаєш багато однодумців, знайомишся із людьми з інших сфер та стаєш частиною спільноти.

У Німеччині понад 50 мільйонів людей беруть участь у діяльності понад 620 000 громадських організацій, адже „Verein“ (нім. – громадська організація) є найпоширенішою формою громадянської активності. Разом із некомерційними товариствами з обмеженою відповідальністю (gGmbH), ініціативами та фондами ці організації та

всі їхні члени утворюють третій сектор – громадянське суспільство. Третій сектор поряд з політикою та державою є невід'язною частиною демократичного суспільства, в якому громадяни не лише мають права та беруть участь у всіх сферах суспільного життя, але й мають обов'язки та сприяють згуртованості через колективні дії. І саме на таку участь громадяни мають абсолютне право: фундаментальне право на свободу об'єднання (ч. 1 ст. 9 Конституції ФРН) гарантує право створювати громадські організації або товариства, якщо їхня діяльність не суперечить конституції або не підлягає кримінальному переслідуванню. Найбільшою за кількістю членів громадською організацією у Німеччині є ADAC – Allgemeiner Deutscher Automobil Club e.V. (Німецький автомобільний клуб).

У Штутгарті існує багато громадських організацій, про певні з них ми вже писали у наших попередніх випусках (Stelp, Wolja, Able e.V., Theaterhaus Stuttgart, UAKS e.V.). Деякі з них сформували організації-парасолі, як-от Forum der Kulturen e.V. зі своїми 140 (post)мігрантськими організаціями та ініціативами. Інші з'явилися під час глибоких криз, таких як потоки біженців. Наприклад, у Штутгарті у 2015-2016 роках було створено 17 груп дружби біженців, які налічують понад 1500 осіб, щоб приймати та підтримувати тих, хто шукає захисту. Навіть ті, хто шукає захисту, об'єднуються в мережу груп підтримки.

Однак я хотіла б закінчити статтю ще однією, як на мене, неординарною організацією – „Tafelrunde des Ritters e. V.“, метою якої є просування локальної пабної культури, зокрема, у своїй кнайпі Ritterstüble. ГО керує цією кнайпою з 2009 року. Колишній володар закладу був змушений піти, тож постійні гості вирішили об'єднатися. Цей експеримент, вочевидь, був успішним, адже кнайпа існує донині й тепло вітає гостей з усього міста, але особливо з району. До зустрічі в Ritterstüble :) ■



СОЦІАЛЬНИЙ ПРОЕКТ «VBRANI». МИ ВСІ ПОТРІБНІ ОДНЕ ОДНОМУ В БУДЬ-ЯКОМУ ВІЦІ



Olena
Bogatyrenko

Згадайте свою бабусю. Згадайте себе маленькою або маленьким. Пам'ятаєте те тепло і турботу, якою огортали вас ті прекрасні жінки, яких ви називали бабусями? Лера, Галя, Ганнуся, Олена, Катя, Ліля. Як звали вашу бабусю?

Проект «Vbrani» («Вбрані») від громадської організації з України «Старість на радість» об'єднав бабусь — мешканок геріатричних пансіонатів та будинків для людей літнього віку. Одного разу Оксана Бриндзак (одна з засновниць фонду) відвідувала такий пансіонат і побачила бабусю, в сумці якої було декілька в'язаних шапок, і вона подумала: скільки ще є таких бабусь, які вміють в'язати, але не роблять цього з купи причин? Взагалі, чи мають мешканці геріатричних установ активне дозвілля, чи різноманітне воно?

Засновниця фонду вирішили створити бабусям не тільки умови для гарного хобі, а соціальне підприємство, завдяки якому бабусі не тільки змогли б відчувати себе потрібними іншим, а й мали змогу отримувати за свою працю матеріальну компенсацію. Так з'явився проект «Вбрані».

Коли ви бачите на сторінках соцмереж «Вбрані» шкарпетки, в'язані підставки під тарілки, сумки, кошики, ви обов'язково маєте можливість побачити, хто саме з бабусь, це зробив. Пані Люба? Бабуся Галя? Пані Оля? Бабуся Мирося? А коли ви отримуєте посилку і бачите їхні вироби наживо, вдягаєте їх, це взагалі торкає до самого серця.

Нещодавно я побачила, що бабусі почали під замовлення в'язати крижми для хрещення дитини — зворушливого і щемкого свята в житті кожної сім'ї. Ці крижми потім можна використовувати як коцки й накривати дитину під час сну, або прогулянки. Ручна робота зроблена з неймовірною любов'ю — що може бути тепліше і ніжніше?

Ще одне з виняткових завдань майстринь — тепленькі дитячі шкарпетки «Зайчики», які бабусі в'яжуть для малечі з дитячих будинків.

Крім того, декілька досвідчених бабусь-майстринь вже стали героїнями відео, бо проводять справжні уроки з плетіння, на яких спокійно і методично розповідають, як зв'язати той або інший виріб.

Зараз соціальний проект «Вбрані» масштабується. Спочатку він реалізовувався тільки у Львові, а зараз до нього вже приєдналися бабусі з Івано-Франківська і Луцька.

Попри вік, кожна людина у будь-якій країні має право на активне проживання свого життя. Ми всі потрібні одне одному, скільки б нам не було. А ще, нам усім обов'язково потрібні теплі й неймовірно гарні в'язані речі від проекту «Вбрані»

Instagram  vbrani_

DAS GESELLSCHAFTSPROJEKT «VBRANI». WIR ALLE BRAUCHEN EINANDER IN JEDEM ALTER.



Denk an deine Großmutter. Denk an deine Kindheit zurück, als du ein kleines Mädchen oder ein kleiner Junge warst. Denkt an die Liebe und Zuneigung zurück, die euch von den wunderbaren Frauen, die wir als Großmütter bezeichnen, entgegengebracht wurden. Lera, Galja, Olena, Katja, Lilia. Wie war der Name deiner Großmutter?

Das Projekt „Vbrani“ („Вбрані“) von dem sozialen Unternehmen „Mit Freude alt werden“ hat Großmütter vereinigt, die in Altersheimen und Seniorenresidenzen in der Ukraine leben. Oksana Bryndza, eine der Gründerinnen, hat eines Tages ein Altenheim besucht. Da hat sie eine alte Frau mit mehreren gestrickten Mützen in ihrer Tasche gesehen. Das brachte sie zum Nachdenken: Wie viele andere alte Frauen gibt es, die stricken können, tun es aber aus den unterschiedlichsten Gründen nicht? Haben die Bewohner von Altenheimen im Allgemeinen überhaupt eine aktive Freizeitgestaltung und ist diese abwechslungsreich?

Die Gründerinnen haben sich dazu entschieden, nicht nur die Voraussetzungen für die Großmütter zu schaffen, unter welchen sie ihr Hobby ausleben könnten, sondern ein ganzes soziales Unternehmen zu gründen. Das Alles mit dem Ziel — den alten Frauen das Gefühl zu geben, immer noch gebraucht zu sein. So wurde „Vbrani“ in das Leben gerufen.

Wenn ihr auf den Social-Media-Seiten von „Vbrani“ Socken, gestrickte Tellerhalter, Taschen und Körbe seht, könnt ihr sofort erkennen, welche Gegenstände von welcher Frau gestrickt wurden. Und wenn ihr dann die Produkte in euren Händen hält, sie berührt und anzieht, dann geht es richtig ins Herz.

Vor kurzem habe ich gesehen, dass Großmütter angefangen haben, für die Taufe eines Kindes, eines bedeutsamen und sensiblen Feiertages im Leben jeder Familie, maßgeschneiderte Kryzhmy (Taufkleider) zu stricken. Diese Kryzhmy können als Decken verwendet werden, um das Kind beim Schlafen oder bei einem Spaziergang zuzudecken. Handgemacht und mit unglaublicher Liebe — was könnte noch wärmer und zärtlicher sein?

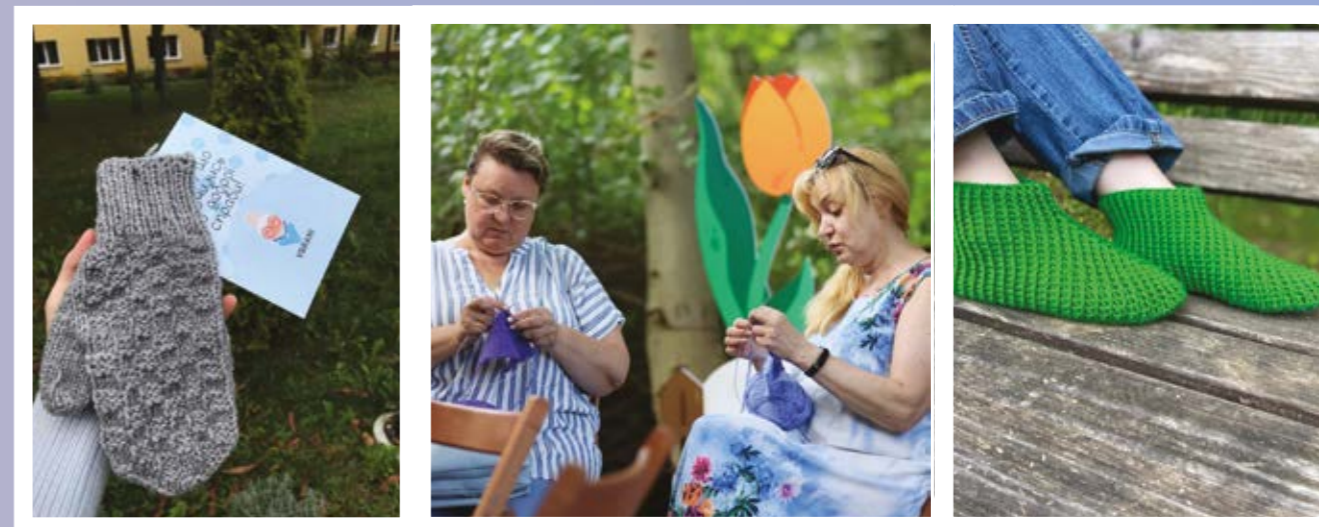
Eine weitere außergewöhnliche Aufgabe der Kunsthandwerkerinnen ist die Herstellung von warmen Kindersocken, den sogenannten „Bunnies“ für die Waisenkinder.

Außerdem sind mehrere erfahrene Großmütter bereits zu Protagonistinnen von Videos geworden: Sie erklären und zeigen ruhig und strukturiert, wie ein bestimmtes Produkt gestrickt wird.

Das soziale Unternehmen „Vbrani“ wird größer. Wenn es ursprünglich nur in Lwiw gestrickt wurde, schließen sich nun auch die Großmütter aus Iwano-Frankiwsk und Luzk an.

Unabhängig vom Alter hat jeder Mensch in jedem Land das Recht, sein Leben aktiv zu gestalten. Wir alle brauchen einander, ganz unabhängig von unserem Alter. Und wir alle brauchen warme und wunderschöne Strickwaren von „Vbrani“

Aus dem Ukrainischen von
Anna Gutsalink



Від бренду жіночого одягу Framiore та виробів для військових до текстильної лабораторії

Розмова з Наталкою Найдюю,
CEO Framiore та текстильної лабораторії Re:TextileGroup

Foto: framiore.com ©

Наталю, розкажи як розпочинався твій шлях у бізнесі?

Десь п'ятнадцять років тому зародився мій перший проект — майстерня шкіряних виробів SHUFLIA. Ще тоді, коли це не було мейнстримом, я намагалася зробити відкритий простір, куди б міг прийти клієнт і побачити майстра, який створює для неї чи нього цю річ. Тоді й зараз мені здавалось це дуже важливим, тому що в сучасному світі онлайн-замовлень, ти не розумієш, хто, де і як це зробив. Я вважаю, що таким чином втрачається фактурність і смак до речей, а це призводить до швидкого споживання та великого перевигодження. Далі воно все не продається та спалюється. А коли людина бачить майстра, який для неї виготовив виріб, тоді виникає особливий зв'язок. Коли ти бачиш як створюють для тебе річ, ти вже не можеш легковажно її викинути.

Після цього було ще кілька проектів, як, наприклад, майстерня шовкотрафаретного друку Bukvica та «Дрібнота» — позашкільна освіта для дітей, архітектурна школа. Зараз вона перетворилась у школу графічного дизайну та інтер'єрного дизайну.

З 2018 року я почала працювати над брендом Framiore, у 2019 році офіційно зареєстрували компанію. Сьогодні цей проект займає найбільшу частину мого часу. Як і в SHUFLIA, ми намагаємось будувати «прозоре виробництво». У нас є величезне вікно, крізь яке будь-яка людина може побачити процес виготовлення виробів. Здебільшого, в Україні все ховається за сімома замками, хоча не розумію, що люди там приховують. Ми часто проводимо екскурсії на нашому виробництві, до нас приходять гості.

Впродовж цього процесу ти десь навчалась підприємницьким, менеджерським навичкам?

Був період, коли я активно проходила безліч курсів. Тепер мене запрошують бути ментором, спікером в різноманітних програмах, форумах, де я ділюсь своїм досвідом з іншими. Сьогодні важливі, потрібні речі я черпаю з життя. Коли тобі вже тридцять дев'ять, ти розумієш, що тебе наповнює, а що спустошує. Вважаю, що найважливіше для підприємця це не вміння користуватись табличкою Excel, а не дати згаснути тому вогневі, який всередині тебе. Найскладніші бої відбуваються у твоїй голові, а решта — це інструменти, які тепер стали дуже доступними.

Мені подобається, що у мене є бажання прокидатись вранці: я знаю, що я роблю, я знаю заради чого я це роблю. У мене ніколи не було екзистенційної кризи щодо сенсу життя. Приходять люди, які стають друзями, люди в яких ти вчишся, які чогось вчать у тебе. Якщо ви відкриті до знань, до мудрості, до того, щоб просто відкрити художню книгу, то це супер. Я, наприклад, переважно читаю художню літературу. Книжки типу «П'ять законів успіху» варто спалити (посміхається).



Halyna Koman

Розкажи про зародження бренду Framiore та його місію?

Якось я подорожувала Азією з невеликим наплічником. Тоді я зрозуміла, що речі, які нас оточують, здебільшого не роблять нас щасливими, а навпаки створюють шум, котрий не дає можливості почути самих себе. В той момент захотілось такого вбрання, яке можна одягнути на пляж, на вечірку, і навіть на весілля до подруги. Так прийшла ідея — створити бренд-друг для жінки, для природи, для тих, хто його створює. Після подорожі я повернулася в Україну, збрала свою команду і повідомила, що будемо створювати новий експортоорієнтований бренд Framiore.

При формуванні бренду ми керувались принципами ощадливого виробництва, яке не передбачає масового виробництва із використанням складів. Наша концепція: ми створюємо одяг із якісних сертифікованих перероблених матеріалів під замовлення.

Чому ти вирішила робити Framiore експортоорієнтованим, на вас за кордоном чекав більший ринок?

Нам був потрібен не більший ринок, а ринок, який би нас розумів. Наш товар має простий дизайн, його важко продати через фото. Коли я навчалась у маркетинговому інституті в Таллінні, дізналась, що всі бренди під кожен ринок створюють різні колекції й чим бідніша країна, тим більший логотип бренду на одязі (в Україні також така ситуація). Тобто жінка купує собі фірмову річ, щоб демонструвати суспільству свою статність, заможність і байдуже, як виріб на ній «сидить». Я розуміла, що на нашій сукні не буде написано, що вона дорога. Framiore — це більше про себе, про свій комфорт та гармонію з собою, про одягання для себе, а не для когось. Тому ми вирішили, що умовну сукню вартістю 250 € в Лондоні ми швидше продамо, ніж в Україні. Хоча це теж відносно.

Ваші клієнти, хто вони?

Це дорослі люди, які одягаються для себе, а не для когось. Їм важлива підтримка таких брендів як Framiore — це більш свідомий жест, ніж покупки з мас-маркету, де у виробництві залучено мільйони людей. Наші клієнти хочуть розуміти у кого вони купили, в яких умовах були створені речі.

Звідки виникла ідея створювати вироби для військових?

Все розпочалося 25 лютого 2022 року. Я зателефонувала у нашу військову адміністрацію та поцікавилась, чим можу допомогти. Відповіли, що потрібні спальники для військових. Того ж дня ми розробили перший прототип.



Пізніше ми почали співпрацювати з різними фондами.

Ми не хочемо ставати якимось військовим брендом або магазином. Все відбувається приблизно так: польський чи лондонський Пласт замовляє у нас певну кількість спальників, оплачує і вказує нам адреси, куди далі потрібно надіслати вироби. На нашому сайті можна було також замовити та оплатити спальник для українського захисника.

Нам вдалось розробити дуже якісні модульні спальники. Всі наші розробки створюються за участі військових. Спальники мають внутрішній та зовнішній водонепроникні чохла з прогумованими замками, що забезпечує їхню сухість.

Де є представництва бренду Framiore, та чим зараз живе компанія?

Компанія та торгова марка Framiore зареєстрована у Великобританії. У мене там є партнерка. Нещодавно зареєструвались у Бельгії.

Кілька днів тому ми мали спільну нараду щодо подальшого розвитку бренду. Зокрема, намагаємось налагодити військові та комерційні потоки виробництва. А ще готуємо лабораторію прототипів, яка працюватиме за двома напрямками. Перший — це текстильна лабораторія прототипів (фізичне виготовлення), другий — це розробка функціонального текстилю та сертифікації текстилю (в Україні ця сфера поки ніяк не регулюється). Десь у цьому всьому вирі складного текстилю ми надалі хочемо працювати над Framiore, оскільки я розумію, що це важливо насамперед для наших клієнтів

Von einer Marke für Damen- und Militärbekleidung zu einem Textillabor

Das Gespräch mit Natalka Naida,
CEO von Framiore und dem Textillabor Re:TextileGroup

Aus dem Ukrainischen von Anna Gutsaliuk



Natalka, wie war Dein Einstieg in das Geschäft?

Vor etwa fünfzehn Jahren wurde mein erstes Projekt geboren: die Lederwarenwerkstatt SHUFLIA. Damals wollte ich eine Umgebung schaffen, in welcher die Kunden den Handwerkern bei der Herstellung von einzigartigen individuellen Produkten zuschauen konnten. Bis heute bin ich fest davon überzeugt, dass der Herstellungsprozess transparent sein muss, auch für die Online-Kunden: Wo, wie und von wem wird die Ware produziert? Auf diese Weise verlieren die Produkte ihren Wert nicht so schnell, was wiederum dem schnellen Konsum und der Überproduktion entgegenwirkt. Und wenn ein Kunde den Handwerker sieht, der das Produkt für ihn hergestellt hat, entsteht eine besondere Verbindung. Da kann man das Produkt nicht mehr schnell und unbedacht wegwerfen.

Danach folgten weitere Projekte wie die Siebdruckwerkstatt „Bukvica“, oder die Architekturschule „Dribnota“, eine außerschulische Bildungseinrichtung für Kinder. Jetzt ist sie zu einer Schule für Grafikdesign und Innenarchitektur geworden.

Seit 2018 begann ich die Arbeit an der Marke „Framiore“, und 2019 haben wir das Unternehmen offiziell registriert. Heute nimmt „Framiore“ den größten Teil meiner Zeit in Anspruch. Genau wie bei SHUFLIA versuchen wir, eine transparente Produktion aufzubauen. Wir haben ein großes Fenster, durch welches jede:r den Herstellungsprozess sehen kann. In der Ukraine wird oft ziemlich viel sehr geheim gehalten, was ich selbst nicht nachvollziehen kann

und nicht mag. Wir veranstalten Führungen durch unsere Produktionsanlagen und lassen Gäste zu uns kommen.

Hast Du noch nebenbei etwas Richtung Unternehmensführung oder Management gelernt?

Es gab eine Zeit, in der ich aktiv an vielen Kursen teilgenommen habe. Jetzt werde ich als Mentorin und Speakerin zu verschiedenen Programmen und Foren eingeladen, wo ich meine Erfahrungen mit anderen teile.

Heute lerne ich die wichtigen, notwendigen Sachen direkt während sie passieren – train on job, wie man schön sagt. Mit 39 kann ich gut verstehen, was mich erfüllt und was mir meine Energie raubt. Ich glaube, dass das Wichtigste für einen Unternehmer nicht die Fähigkeit ist, eine Excel-Tabelle zu bedienen, sondern das Feuer, das in dir brennt, am Leben zu erhalten. Die schwersten Kämpfe finden im Kopf statt, und der Rest sind Werkzeuge, die heutzutage sehr leicht zugänglich sind.

Ich mag die Tatsache, dass ich morgens Lust habe, aufzuwachen: Ich weiß, was ich tue, ich weiß, warum ich es tue. Ich habe nie eine existenzielle Krise wegen des Sinns des Lebens gehabt. Ich treffe Menschen, die zu Freunden werden, Menschen, von denen ich lerne, die etwas von mir lernen. Die Offenheit für Wissen, für Weisheit oder einfach für ein gutes Buch ist ausschlaggebend. Ich lese hauptsächlich Belletristik. Bücher wie „Fünf Gesetze des Erfolgs“ sollten verbrannt werden.

Kannst Du uns etwas über die Gründung der Marke „Framiore“ und ihre Mission erzählen?

Ich war einmal mit einem kleinen Rucksack in Asien unterwegs. Mir wurde klar, dass die Dinge, die uns umgeben, uns meist nicht glücklich machen. Stattdessen erzeugen sie eher Lärm, der uns daran hindert, uns selbst zu hören. In diesem Moment sehnte ich mich nach einem Outfit, das sowohl am Strand als auch auf Partys oder sogar bei der Hochzeit meines Freundes tragbar wäre. Diese Sehnsucht inspirierte mich dazu, eine Marke zu gründen – als Freundin der Frauen, der Natur und derjeniger, die diese Marke erschaffen. Nach der Reise kehrte ich in die Ukraine zurück, versammelte mein Team und teilte mit, dass wir eine neue exportorientierte Marke namens Framiore gründen werden.

Bei der Gründung haben wir uns von den Grundsätzen der nachhaltigen Produktion leiten lassen, bei der die Massenproduktion und Lagerungsprozesse nicht vorgesehen sind. Unser Konzept: Wir produzieren Kleidung aus hochwertigen, zertifizierten und recycelten Materialien her.

Warum hast Du beschlossen, Framiore auf den internationalen Markt auszurichten? Gab es im Ausland einen größeren Markt, der auf euch wartete?

Wir brauchten keinen größeren Markt, sondern einen Markt, der uns versteht. Unser Produkt hat ein einfaches Design, es ist schwierig, es durch Fotos zu verkaufen.

Während meines Studiums an einem Marketing Institut in Tallinn, habe ich erfahren, dass alle Marken unterschiedliche Kollektionen für jeden Markt entwerfen. Je ärmer das Land ist, desto größer ist das Markenlogo auf der Kleidung (das ist auch in der Ukraine der Fall). Das heißt, eine Frau kauft ein Markenprodukt, um der Gesellschaft ihren Status und ihren Reichtum zu demonstrieren. Und es spielt leider keine Rolle, wie das Produkt ihr steht. Ich habe mich bewusst dafür entschieden, auf unseren Kleidungsstücken keine großen Logos und Namen zu printen. Sie dürfen nicht dadurch „teuer“ aussehen. Vielmehr soll es bei Framiore um das Wohlbefinden, Harmonie mit sich selbst gehen – wir kleiden uns für uns selbst, nicht für jemanden anderen. Das würde bedeuten, dass unser herkömmliches Kleid im Wert von 250 € eher in London als in der Ukraine verkauft wird. Dies waren unsere Annahmen.

Wer sind eure Kunden?

Es sind Erwachsene, die sich für sich selbst kleiden und nicht um jemanden zu beeindrucken. Für sie ist es wichtig, Marken wie Framiore zu unterstützen: Der Kauf ist viel bewusster, als bei anderen Massenproduzenten. Unsere Kunden wollen wissen, bei wem sie gekauft haben und unter welchen Bedingungen die Produkte hergestellt wurden.

Wie kam es zu der Idee, Produkte für das Militär zu entwickeln?

Alles begann am 25. Februar 2022. Ich rief unsere Militärverwaltung an und fragte, wie ich helfen könnte. Sie sagten, sie brauchten Schlafsäcke für Militär. Noch am selben Tag entwickelten wir den ersten Prototyp. Später begannen wir, mit verschiedenen Stiftungen zusammenzuarbeiten.

Wir wollen nicht zu einer Art Militärmarke oder -laden werden. Das Ganze funktioniert so: Jemand aus dem polnischen oder englischen Plast (die größte Pfadfinderorganisation der Ukraine inkl. der weltweiten Diaspora – Anm. der Red.) bestellt bei uns eine bestimmte Anzahl von Schlafsäcken, bezahlt sie und gibt uns die Adressen, an die wir sie schicken sollen. Auf unserer Website kann man auch direkt einen Schlafsack für einen ukrainischen Verteidiger bestellen und bezahlen. Es ist uns gelungen, hochwertige modulare Schlafsäcke zu entwickeln. Alle unsere Entwürfe sind unter Beteiligung des Militärs entstanden. Die Schlafsäcke verfügen über wasserdichte Innen- und Außenhüllen mit gummierten Verschlüssen.

Wo befinden sich die Büros der Marke Framiore und was macht das Unternehmen jetzt?

Das Unternehmen und die Marke Framiore sind in Großbritannien registriert. Ich habe dort eine Partnerin. Vor kurzem haben wir uns auch in Belgien registrieren lassen.

Vor ein paar Tagen hatten wir ein gemeinsames Meeting zur Weiterentwicklung der Marke. Insbesondere versuchen wir, militärische und kommerzielle Produktionsabläufe zu etablieren. Außerdem bereiten wir ein Prototypenlabor vor, das in zwei Bereichen arbeiten wird. Der erste Bereich ist ein Labor für Textilmuster und Prototypen (physische Produktion), der zweite Bereich ist die Entwicklung von Funktionstextilien und Textilzertifizierung (dieser Bereich wird in der Ukraine noch nicht geregelt). Irgendwo in diesem ganzen Strudel komplexer Textilien wollen wir auch die ganz normale Arbeit an Framiore fortsetzen, denn das ist für unsere Kunden primär wichtig



Промоція української моди в Європі - це наша місія

Про компанію SashkaProject та її засновницю Олександру Дойлеманн ми вже неодноразово згадували на наших сторінках. Адже, якщо йдеться про фешнбізнес та промоцію українських дизайнерів в Німеччині, Саша вже стала нашим особистим експертом.

Сашо, твоїй фешн-агенції вже дев'ять років. Розкажи більше, що ховається за цим „модним“ словом?

SashkaProject — це агенція повного циклу, що включає імпорт, промоцію та організацію збуту українського дизайнерського одягу. На практиці — це повна зайнятість, швидке реагування та мобільність, присутність на фахових німецьких та європейських виставках та постійна комунікація з партнерами — а це на сьогодні більше ніж 25 брендів-виробників і, звісно ж, численні німецькі магазини та покупці. Уявіть собі місточок між двома країнами; хоча здебільшого ми все ж парасолька, яка намагається „захистити“ німецьку сторону від українського темпераменту (сміється).

З якими проблемами доводиться зіштовхуватися в цій індустрії?

Що тут скажеш... У нашому місцевому клубі „анонімних власників бізнесу“ два роки поспіль була лише одна тема для нарікань — коронавірус. При чому на німецький модний ринок найдовший локдаун в Європі вплинув дуже серйозно: до 40% наших офлайн клієнтів, а це здебільшого магазини, просто зачинилися. На українські компанії пандемія теж вплинула, але українці не завжди розуміють різницю між пару тижнями карантину та майже роком повного закриття, яке пережила Німеччина. Але у 2022-му році я, як і всі інші, зрозуміла, що проблеми через коронавірус, були взагалі, не проблеми!

Розкажи детальніше, що змінилося у твоєму бізнесі після повномасштабного вторгнення?

Із запуском першої російської ракети по моему рідному місту Києву, в нашій компанії, як і в житті всіх інших українських фірм, почалася нова глава. Хоч моя агенція й зареєстрована в Німеччині, але „заточені“ ми виключно під українського виробника. Це означало, що перші три місяці початку повномасштабної війни, я не розуміла, чи є у нас ще робота... Хоча, ні, про роботу я тоді взагалі не думала. Мій мозок концентрувався на екзистенційних питаннях моїх рідних. Але згодом моя агенція стала прихистком для багатьох компаній, які рятували свій бізнес і відправляли нам весь цінний товар - запоруку їхнього виживання. В нашому домі зупинялися жінки з сім'ями, з якими до цього я мала виключно бізнес-відносини. Історія кожного мого постачальника пройшла через моє серце і психіку... Одна історія була особливо щемлива - вагітна власниця фабрики на Сумщині, рятуючи фабрику, втратила можливість виїхати вчасно, і як результат втратила дитину...



Тож як ви пристосувались до нових умов?

Треба було знайти сили. Нам всім. І німецькі компанії у своїй більшості були суперпідтримкою! Лють до ворога та свята віра у свою незламність зарядили нас і ми всі потроху відновили своє функціонування. Про українських виробників мусить почути вся Німеччина, нам є що дати цій країні, — це стало для мене принциповою життєвою справою. Таким чином, абсолютний „відкат“ надав енергію для запуску вгору — і ось вже третій сезон Берлінського тижня моди бачимо в програмі багато українських брендів, і навіть почесне відкриття було надано українцям! Створення колекцій при свічках та генераторах в бомбосховищах, фізичні дислокації бізнесу на Захід країни та ще багато сміливих рішень українських виробників надали змогу всім побачити, які дійсно круті речі у нас створюються, які креативні люди є в Україні. Колаборація Ксенії Шнайдер з брендом Адідас тому яскравий приклад. А нам пощастило запустити прекрасну співпрацю красивого та елегантного бренду Крістіни Бобкової з одним з найстаріших і найвідоміших німецьких виробників шкіри в Німеччині — Chris Bader (Bader Leder).

Чи стало made in Ukraine європейським трендом?

Безперечно! Німецькі відомі блогери та активісти носять та промотують Made in Ukraine, все більше звичайних німців хвалять якість та з гордістю показують їх улюблені речі. Члени дипломатичних місій намагаються на кожній важливій зустрічі бути одягненими в українського виробника. Для Перемоги кожен має зробити свій внесок. Промоція української моди в Європі — це наша місія. Усі проблеми з митницями, та логістами стають зовсім не страшними на фоні реальної війни. І якраз до її кінця ми маємо бути підготовлені, і за можливістю, вбрані в українське! ■



Popularisierung ukrainischer Mode in Europa ist unsere Hauptaufgabe



Über SashkaProject und seine Gründerin Oleksandra Döhlemann (für Freunde Sascha) haben wir auf unseren Seiten schon mehrmals berichtet. Denn wenn es um das Modegeschäft und die Förderung ukrainischer Designer:innen in Deutschland geht, ist Sascha bereits unsere persönliche Expertin geworden.

Sascha, deine Fashion Agentur ist bereits 9 Jahre alt. Kannst du verraten, was hinter diesem trendigen Wort steckt?

SashkaProject ist eine Full-Service-Modeagentur, d.h. wir importieren, fördern und vertreiben ukrainische Designerkleidung. In der Praxis bedeutet das: Vollzeitbeschäftigung, schnelle Reaktion und Mobilität, Präsenz auf deutschen und europäischen Fachmessen und ständige Kommunikation mit den Partnern – zu denen heute mehr als 25 ukrainischen Markenherstellern und natürlich zahlreiche deutsche Geschäfte und Käufer gehören. Stellt ihr euch eine Brücke zwischen den beiden Ländern vor, obwohl ich mich manchmal eher wie ein Schirm fühle, der die deutsche Seite vor dem ukrainischen Temperament schützt.

Mit welchen Herausforderungen ist man in dieser Branche konfrontiert?

Was kann man dazu sagen... Also, in unserem lokalen Club der „anonymen Geschäftsinhaber“ ging es zwei Jahre lang immer nur um ein Thema zum Klagen – den Coronavirus. Der längste Lockdown in Europa beeinflusste den deutschen Modemarkt erheblich. Bis zu 40% unserer Offline-Kunden (Geschäfte) schlossen einfach.

Auch ukrainische Unternehmen waren von der Pandemie betroffen, aber die Ukrainer:innen nehmen nicht immer wahr, wie streng der Lockdown in Deutschland war. Aber im Jahr 2022 wurde mir, wie allen anderen auch, klar, dass die durch den Coronavirus verursachten Probleme überhaupt keine Probleme waren!

Was hat sich in deinem Unternehmen seit der Invasion verändert?

Mit dem Abschuss der ersten russischen Rakete auf meine Heimatstadt Kyjiw begann ein neues Kapitel in unserem Unternehmen, wie auch im Leben aller anderen ukrainischen Unternehmen. Auch wenn meine Agentur in Deutschland registriert ist, sind wir ausschließlich auf die ukrainischen Hersteller angewiesen. Das bedeutete, dass ich in den ersten drei Monaten des offenen Krieges nicht wusste, ob wir überhaupt noch Arbeit haben. Aber das schien mir damals nicht so wichtig. Mein Fokus lag auf den existenziellen Fragen meiner Familie. Erst später wurde meine Agentur zu einem Zufluchtsort für viele Firmen, die ihr Geschäft retteten und uns all ihre wertvollen Waren schickten – der Schlüssel für ihr Überleben. In unserem Haus wohnten Frauen und ihre Familien, mit denen ich zuvor nur geschäftliche Beziehungen hatte. Die Geschichte von jedem meiner Lieferanten berührte mein Herz und meine Psyche... Eine Geschichte war besonders herzerreißend – eine schwangere Frau rettete ihre Fabrik in der Region Sumy, verlor aber währenddessen die Möglichkeit, rechtzeitig zu fliehen, und damit auch ihr Kind...

Wie habt ihr euch an die neuen Umstände angepasst?

Wir mussten die Kraft finden. Alle von uns. Und die deutschen Unternehmen waren größtenteils eine super Unterstützung! Die Wut auf den Feind und der heilige Glaube an unsere Unbesiegbarkeit haben uns beflügelt, und wir haben alle nach und nach begonnen, wieder zu funktionieren. Ganz Deutschland muss von den ukrainischen Herstellern hören, wir haben diesem Land viel zu geben – das ist für mich zur Lebensphilosophie geworden.

Somit wurde der totale Rückschlag zu einem Energieschub nach oben – und bereits in der dritten Saison der Berlin Fashion Week haben wir viele ukrainische Marken im Programm gesehen, und sogar die Ehreneröffnung wurde an Ukrainer:innen vergeben! Die Kreation von Kollektionen bei Kerzenlicht und Generatoren in Luftschutzbunkern, die Verlagerung von Unternehmen in den Westen des Landes und viele weitere mutige Entscheidungen ukrainischer Herstellern haben es jedem ermöglicht, zu sehen, was für wirklich coole Dinge hier entstehen, was für kreative Menschen es in der Ukraine gibt. Die Zusammenarbeit von Ksenia Schneider mit Adidas ist ein Paradebeispiel dafür. Und wir hatten das Glück, eine wunderbare Zusammenarbeit zwischen der schönen und eleganten Marke von Kristina Bobkova und einem der ältesten und bekanntesten deutschen Lederhersteller in Deutschland, Chris Bader (Bader Leder), zu lancieren.

Ist „Made in Ukraine“ ein europäischer Trend geworden?

Auf jeden Fall! Bekannte deutsche Blogger:innen und Aktivist:innen tragen und werben für Made in Ukraine, und immer mehr Deutsche loben die Qualität und zeigen stolz ihre Lieblingsstücke aus der Ukraine. Die Mitglieder der diplomatischen Vertretungen versuchen, bei jedem wichtigen Treffen ukrainische Produkte zu tragen.

Jeder muss seinen Beitrag für den Sieg leisten. Die Förderung der ukrainischen Mode in Europa ist unsere Frontlinie, und wir stehen mit voller Verantwortung dahinter. Alle Probleme mit Zoll und Logistik sind vor dem Hintergrund eines echten Krieges nicht so schlimm. Und gerade rechtzeitig vor seinem Ende müssen wir vorbereitet sein, und wenn möglich, ukrainische Kleidung tragen!



Kseniya Fuchs



Kinderbücher als Brücke

An Bücher hatte zunächst kaum jemand gedacht, als ab Februar 2022 Millionen Menschen in der Ukraine gezwungen waren, aufgrund des groß angelegten Angriffskrieges Russlands ihre Heimatstädte und oft auch ihr Land zu verlassen. Im Fluchtgepäck war dafür meist kein Platz. Doch neben vielen anderen Unterstützungsangeboten entstanden schnell auch erste Initiativen, die sich um den Zugang zu Büchern kümmerten – vor allem zu den Kinderbüchern für junge Ukrainerinnen und Ukrainer im Ausland. Denn es wurde bald klar, dass Bücher nicht nur ein willkommener Zeitvertreib sind. Sie sind vor allem ein Verbindungsstück, helfen dabei, auch in der Fremde den Kontakt zur eigenen Sprache und zur fernen Heimat zu halten.

„Books without borders“ hieß eine erste Initiative des Ukrainischen Buchinstituts (UBI), die im März 2022 gestartet wurde. Verlage aus der Ukraine stellten Druckvorlagen für Kinderbücher unentgeltlich zur Verfügung, die im Ausland nachgedruckt und an Familien aus der Ukraine verteilt werden konnten – zwar nur als Broschüren, dafür aber schnell verfügbar und kostengünstig.

Zu den ersten ausländischen Partnern, die sich der Initiative anschlossen, gehörte André Störr aus Weimar in Thüringen. Bereits kurz nach dem Start des Projekts hatte er sich an das UBI in Kyjiw gewandt. Als Miteigentümer eines jungen Verlages aus Jena war für ihn schnell klar, dass Bücher das Feld sein würden, in dem er am meisten helfen kann. Auf eigene Kosten ließ er zunächst 2.400 Bücher im Rahmen des „Books without borders“-Projekts drucken, acht unterschiedliche Titel von acht Verlagen.

Doch dabei blieb es nicht. In den ersten Wochen der russischen Invasion lag der Buchmarkt am Boden. Also begann André statt Bücher nachzudrucken, Kinderbücher bei den Verlagen in der Ukraine direkt zu kaufen. Am Anfang waren es zwei Verlage und 20 Titel. Die erste 500 Bücher wurden im Mai 2022 aus der Ukraine geliefert.

Die Bücher selbst wurden auf einer dafür eingerichteten Internetseite www.kibadu.de angeboten. Gesucht wurden Buchpaten, die Bücher für ukrainische Familien kauften. Der größere Teil wurde aber an Erstaufnahmeeinrichtungen, Kulturinitiativen und Bibliotheken verschenkt. Extra für Bibliotheken wurde ein Katalog angefertigt. Die Buchauswahl wuchs auf 120 Titeln, geordnet nach Altersgruppen. „Viele Bibliotheken taten sich mit den kyrillischen Buchstaben schwer. Zum Glück ist meine Frau selbst Bibliothekarin und konnte die Datensätze zusammenstellen“, erläutert der Jenaer Verleger. Und wenn Anfragen von ukrainischen Familien nach Büchern kamen, wurden Buchpakete auch weiterhin einfach mal so gepackt und versandt. „Ich freue mich über jedes Buch, das in Kinderhände kommt“, sagt der Verleger dazu.

Mehrfach ist André Störr in den zurückliegenden Monaten auch selbst in die Ukraine gereist, hat das BookForum in Lwiw ebenso besucht wie das Book Arsenal in Kyjiw, die größte Buchmesse des Landes. Was als Hilfsprojekt begann, ist inzwischen weit darüber hinaus gewachsen. Für seinen jungen **Friedrich Mauke Verlag** aus Jena, hat Störr begonnen, Lizenzen von ukrainischen Verlagen zu erwerben, um ukrainische Bücher in deutscher Sprache zu veröffentlichen. „Überwiegend werden wir Romane und Sachbücher von ukrainischen Autorinnen und Autoren veröffentlichen, wunderbare Bücher, für die wir auch das deutschsprachige Publikum begeistern wollen“, erläutert Störr. Aber Kinderbücher werden natürlich auch dabei sein, stellt Verleger Störr mit einem Augenzwinkern in Aussicht.



Instagram  [friedrichmaukeverlag](https://www.instagram.com/friedrichmaukeverlag)



«Книги без кордонів» — перша ініціатива Українського інституту книги (УІК), яка стартувала в березні 2022 року. Видавці з України безкоштовно надали шаблони для друку дитячих книжок, які можна було передрукувати у вигляді брошур за кордоном і розповсюджувати родинам з України.

Одним із перших іноземних партнерів, який приєднався до ініціативи, був співвласник молодого видавництва з Єни Андре Штюр. Незабаром після оголошення ініціативи він звернувся до УІКу в Києві. Власним коштом він надрукував 2400 книжок у рамках «Книг без кордонів». І на цьому не спинився. У перші тижні російського вторгнення український книжковий ринок був у важкому стані. Тож замість передруку Андре почав купувати дитячі книжки напряму у видавництв. Самі книги були подалі запропоновані на www.kibadu.de.

Спеціально для бібліотек було також розроблено каталог, розсортований за віковими групами. «Багато бібліотек мали труднощі з кирилицею. На щастя, моя дружина сама є бібліотекаркою і змогла допомогти з каталогізацією», — пояснює видавець. А коли запити на книжки надходили напряму від українських сімей, Андре власноруч пакував та відправляв книжкові пакунки. «Я радію кожній книжці, яка потрапила до рук дитини», — каже Андре Штюр.

За останні кілька місяців видавець кілька разів їздив в Україну до BookForum у Львові та Книжкового Арсеналу у Києві.

Для свого молодого видавництва «Friedrich Mauke Verlag» Штюр купує в українських видавців права на видання українських книжок німецькою мовою. «Ми будемо публікувати переважно романи та науково-популярні книги українських авторів, якими ми також хочемо надихнути німецькомовну аудиторію. Але дитячі книжки, звісно, теж будуть» — обіцяє Андре.

**schöne Kinderbücher
aus der Ukraine**

Eine Auswahl an Kinder- und Jugendbüchern
in ukrainischer Sprache für öffentliche
Bibliotheken



www.kibadu.de



[www.fb.com/ FriedrichMaukeVerlag](https://www.facebook.com/FriedrichMaukeVerlag)

МИСТЕЦЬКІ ШЛЯХИ В ЕКЗИЛІ АБО МАЛЕНЬКИХ ПРОЄКТІВ НЕ БУВАЄ!

Готуючи цей номер, ми не могли оминати сфери мистецтва. В умовах війни безліч українських художників продовжують творити за кордоном, де чимало міжнародних інституцій надають українським митцям підтримку та допомогу.

Ми поспілкувалися з трьома українськими мисткинями про їхній особистий досвід у Німеччині. З Олександрою Куліковською та Серафимою Вутяною ми познайомились в рамках „Медіалабораторії пам'яті“ (Gel[:b]lau #26), для якої дівчата розробили пронизливі та неповторні ілюстрації. Тож нам було цікаво простежити за подальшими проєктами художниць. З Оленою Українцевою ми зустрілися на українському національному стенді цьогорічного Лейпцизького книжкового ярмарку.



Олександра Куліковська – українська художниця з Одеси. Через війну їй довелося тимчасово емігрувати до Дрездена. Тут вона вивчає мистецтво в Університеті образотворчих мистецтв. У своєму інтердисциплінарному мистецтві Олександра активно досліджує такі теми, як страх, психічні розлади, смерть, війна та насильство.

INSTAGRAM: @LITTLECOOLART



Kseniya Fuchs

Сашо, розкажи трохи про те, чим ти займалась до повномасштабного вторгнення та з чого почався твій мистецький шлях?

Усвідомлений шлях в мистецтво я почала у 2020 році. До цього я вже займалася і фотографією, і живописом, але ніколи не сприймала себе серйозно як митця. До повномасштабного вторгнення росії в Україну я жила в Одесі. Я зайнялася колажем і повністю закохалася в цю техніку. Вже у 2021 році я брала участь у першому українському фестивалі колажу в Києві й мала персональну виставку. В цей час я почала розуміти, що мене цікавить найбільше – війна, ментальне здоров'я, ідентичність, смерть, геноцид. Так почала їздити в мистецькі резиденції на деокупованих територіях Донецької і Луганської областях, щоб досліджувати ці теми.

В Дрездені ти сьогодні ведеш активне мистецьке життя, береш участь у виставках та проєктах, тебе публікують у відомих журналах. Розкажи про першу виставку в Німеччині, як ти на неї потрапила та які були відгуки?

Приїхавши в Дрезден в березні 2022 року, я не сподівалася потрапити на свою першу виставку так швидко. Всі колажі я залишила в Україні й навіть не могла уявити, як я можу виставлятися на новому місці. В перші тижні й місяці я не розуміла, як я можу творити десь в Дрездені, поки вдома війна. Але доля вирішила інакше, й через сусідів я потрапила на захід у галерею Full Moon Gallery. Там я й познайомилася з галеристом, який запропонував мені стати учасницею виставки, на якій планувалося збирати гроші на ЗСУ. Проблема з відсутністю робіт вирішилася – ми роздрукували високоякісні скани колажів (я їх зробила в січні, ніби знала, що прийдеться покинути свої твори). Було дуже страшно і я майже не говорила ані англійською, ані німецькою. Але це не заважало мені помітити, що моє мистецтво сподобалося німецькій публіці і галереї.

KÜNSTLERWEGE IM EXIL

Aus dem Ukrainischen von Olena Luzanova

Bei der Vorbereitung dieser Ausgabe konnten wir auch Kunst nicht außer Acht lassen. Während des Krieges versuchen viele ukrainische Künstlerinnen, die ins Ausland vor dem Krieg geflohen sind, weiterhin aktiv zu sein, da sie hier (im Ausland) auch viel Unterstützung und Hilfe erfahren.

Wir haben mit drei von ihnen über ihre Erfahrungen in Deutschland gesprochen. Kennengelernt haben wir Oleksandra Kulikovska und Serafyma Vutianova im Rahmen des Projekts „MediaLab der Erinnerungen“ (siehe auch Gel[:b]lau #26), für welches die jungen Frauen ergreifende und einzigartige Illustrationen schufen. Seitdem haben wir sie nie aus den Augen verloren und ihre weiteren Projekte verfolgt. Mit Olena Ukraintseva sind wir uns auf diesjähriger Leipziger Buchmesse begegnet.



Oleksandra Kulikovska wurde 2002 in Odesa geboren. Wegen des Krieges musste sie vorübergehend nach Dresden auswandern. Hier studiert sie Kunst an der Hochschule für Bildende Künste. In ihrer interdisziplinären Kunst untersucht Oleksandra aktiv solche Themen wie Angst, psychische Störungen, Tod, Krieg und Gewalt.

Erzähl uns ein wenig darüber, was du vor der großen Invasion gemacht hast und wie deine künstlerische Karriere begann?

Ich begann meine bewusste Reise in die Kunst in 2020. Davor beschäftigte ich mich bereits mit Fotografie und Malerei, aber ich habe mich nie ernsthaft als Künstlerin gesehen. Vor dem offenen Angriff Russlands auf die Ukraine lebte ich in Odesa, wo meine Entwicklung begann. Ich begann mit der Collage und verliebte mich völlig in diese Technik. 2021 nahm ich am ersten ukrainischen Collage-Festival in Kyiv teil und hatte eine Einzelausstellung. Zu dieser Zeit begann ich zu verstehen, welche Themen mich am meisten interessierten – Krieg, psychische Gesundheit, Identität, Tod, Völkermord. Also begann ich, zu künstlerischen Residenzen in die befreiten Gebiete der Regionen Donezk und Luhansk zu reisen, um diese Themen zu erforschen.

Heute bist du als Künstlerin in Dresden sehr aktiv. Du nimmst an Ausstellungen und Projekten teil und hast auch Veröffentlichungen in den renommierten Zeitschriften. Erzähl uns von deiner ersten Ausstellung in Deutschland. Wie bist du dazu gekommen und wie war die Rezeption?

Als ich im März 2022 in Dresden ankam, hatte ich nicht damit gerechnet, dass ich so schnell zu meiner ersten Ausstellung kommen würde. Ich hatte alle meine Collagen in der Ukraine gelassen und konnte mir nicht einmal vorstellen, wie ich an einem neuen Ort ausstellen sollte oder überhaupt hier in Dresden etwas zu erschaffen, während zu Hause der Krieg herrschte.



© Oleksandra Kulikovska



© Oleksandra Kalikowska

Окрім Німеччини ти можеш вже похвастатися міжнародними виставками (Італія, Словенія, Польща, Ukrainian Pavilion DSL VR Space). Як сприймають твоє мистецтво в інших країнах і чи є різниця?

Насправді це дуже цікаве питання. Бо мистецтво дійсно сприймається інакше і локалізація табу в культурі також відрізняється. Бо більш відкрита країна до мистецтва про секс, ЛГБТК+ та інших соціальних тем водночас може взагалі не сприймати якісь специфічні кольори у роботі. Німеччина не сприймає мої дуже прямі й злі твори про війну (на відміну від України), а ось твори про ментальне здоров'я, філософські думки про устрій світу та розвиток технологій, тема ідентичності тут „заходять“. Тому з одного боку я відчуваю велику підтримку від спільноти, з іншого відчуваю велику втому від соціального мистецтва.

Одна з головних тем твоєї творчості це ментальне здоров'я. Як сприймають твої досить контroversійні роботи в Німеччині, адже тема досить табуована?

Тема дійсно є дуже табуованою в Німеччині, бо з 20 виставок в Німеччині за минулі півтора року тільки дві виставки представляли роботи, які рефлексували тему ментального здоров'я напряду. Думаю що знайти спосіб як правильно презентувати цю тему в Німеччині — це моя зона

розвитку і плани на найближчий час.

Можеш розказати, як ти наразі намагаєшся самореалізуватися в Дрездені? Якими досягненнями найбільше пишаєшся й авжеж поради початківцям?

Зараз в моєму житті переломний момент, і це точно буде дуже сильно впливати на моє мистецтво. Воно стане щирішим і буде більше про мій особистий досвід, ніж раніше. Тому стратегії будуть змінюватися. Найбільше пишаюсь тим, що в мене нарешті виходить заробляти своїм мистецтвом. А ще тим що вступила в Дрезденський університет образотворчих мистецтв.

Поради початківцям: бути відкритим до експериментів та вперто працювати. Моя стратегія досі полягала в ідеї, якщо я виставлюсь в усіх маленьких галереях, рано чи пізно я почну виставлятися в галереях середнього розміру. В цьому сенсі митці часто діляться на декілька груп: тих, хто працює дуже точно, виставляється раз на рік, але дуже якісно; і на тих, хто як я виставляється багато, бо так простіше розуміти що робити, і відчувати свої досягнення. Я не можу жити без кучі проектів і викликів в процесі роботи. Мені насправді здається, що ця різниця в стратегіях дуже залежить від характеру. А ще раджу за потреби ходити до психотерапевта, щоб повірити у свої сили та полюбити своє мистецтво.)

Багато людей, які на цій виставці підходили до мене та ділилися враженнями і показували підтримку Україні, стали моїми друзями або колегами в наступних дрезденських проектах. Так я потрапила у свою середу, і мої нові друзі продовжили мене запрошувати до участі в нових виставках.

Розкажи про свій резидентський досвід, що важливо для заявки і чому резиденції це круто?

За свою мистецьку кар'єру я 8 раз ставала учасницею мистецьких резиденцій, приймали мої заявки на участь 10 раз, подавалася загалом на резиденції я 14 раз. Для мене це великий успіх, бо це підтверджує, що я чітко розумію межі моїх інтересів і запитів мистецьких організацій, які керують відбором резидентів.

Для мене головний секрет участі в резиденціях — завзятість, розуміння свого мистецтва, уважність і терпіння при написанні заявок, готовність до експериментів. Завжди плюсом буде підготувати до подачі усі головні документи митця: CV, Artist Statement і портфоліо (мені в цьому завжди допомагало записувати усі мистецькі проекти в окремий документ та регулярно фотографувати або сканувати свої роботи, а для Artist Statement — кожного разу при створенні свого твору мистецтва питати про що воно).

Резиденції — це круто, бо допомагає нам вийти за межі зони комфорту (або навпаки зрозуміти свої межі комфорту і більше ніколи за них не виходити). В нових умовах і місцях твоя творчість буде різною і це дуже цікаво досліджувати.

Aber das Schicksal entschied anders, und durch meine Nachbarn kam ich zu einer Veranstaltung in der Full Moon Gallery. Dort traf ich einen Galeristen, der mir anbot, an einer Ausstellung teilzunehmen, um etwas Geld für die ukrainischen Streitkräfte zu sammeln. Das Problem mit den fehlenden Werken wurde gelöst, indem wir hochwertige Scans meiner Collagen ausgedruckt haben (ich hatte sie im Januar angefertigt, als ob ich gewusst hätte, dass ich meine Werke bald zurücklassen muss). Es war sehr beängstigend und ich sprach kaum Englisch oder Deutsch. Aber das hat mich nicht daran gehindert, festzustellen, dass das deutsche Publikum und die Galerie meine Kunst mochten. Viele Menschen, die bei dieser Ausstellung auf mich zukamen, ihre Eindrücke mit mir teilten und mir ihre Unterstützung für die Ukraine zeigten, wurden danach zu meinen Freunden oder Kollegen bei späteren Dresdner Projekten. So kam ich in mein Umfeld, und meine neuen Freunde luden mich immer wieder ein, an neuen Ausstellungen teilzunehmen.

Erzähl uns von deinen Erfahrungen mit Künstlerresidenzen. Was ist wichtig für die Bewerbung und warum sind Residenzen cool?

Während meiner künstlerischen Karriere habe ich 8 Mal an Künstlerresidenzen teilgenommen, 10 Mal wurden meine Bewerbungen angenommen, und insgesamt habe ich mich 14 Mal beworben. Dies ist ein großer Erfolg für mich, denn es bestätigt, dass ich die Grenzen zwischen meinen Interessen und den Bedürfnissen der Organisationen, die die Residenten auswählen, genau kenne.

Der geheime Trick für die Teilnahme an Residenzen besteht für mich in der Ausdauer, dem Verständnis für eigene Kunst, der Aufmerksamkeit und Geduld beim Schreiben der Bewerbungen, der Bereitschaft zu Experimenten. Es ist immer von Vorteil, alle wichtigen Dokumente für die Einreichung im Voraus parat zu haben — den Lebenslauf, das Artist Statement und das Portfolio. Jedes Mal, wenn ich ein Kunstwerk schaffe, frage ich mich, worum es geht und welchen Wert ich damit vermitteln will. Residenzen sind cool, weil sie den Künstlern helfen, unsere Komfortzone zu verlassen (oder umgekehrt, unsere Komfortzone zu verstehen und darin zu bleiben). Unter neuen Bedingungen und an neuen Orten wird die eigene Arbeit anders sein, und das ist sehr interessant zu erkunden.

Neben Deutschland kannst du bereits auf internationale Ausstellungen stolz sein (Italien, Slowenien, Polen, Ukrainian Pavilion DSL VR Space). Wie wird deine Kunst in anderen Ländern wahrgenommen und gibt es einen Unterschied?

Das ist eigentlich eine sehr interessante Frage. Denn Kunst wird wirklich unterschiedlich wahrgenommen und wo Tabus in der Kultur in verschiedenen Ländern verankert sind ist unterschiedlich. Ein für die Kunst über Sex, LGBTQ+ und andere soziale Themen offenes Land kann gleichzeitig bestimmte Farben im Werk überhaupt nicht akzeptieren. Deutschland zum Beispiel akzeptiert meine sehr direkten und wütenden Arbeiten über den Krieg nicht (im Gegensatz zur Ukraine), aber Arbeiten über psychische Gesundheit, philosophische Gedanken über die Weltordnung und die Entwicklung der Technologie, das Thema der Identität werden hier akzeptiert. Auch in anderen Ländern habe ich mit positiveren Werken und Werken über persönliche

Identität und geistige Gesundheit Erfolg gehabt. Einerseits fühle ich mich von der Gemeinschaft sehr unterstützt, aber andererseits bin ich der sozialen Kunst sehr überdrüssig.

Eines der Hauptthemen deiner Arbeit ist die psychische Gesundheit. Wie werden deine ziemlich kontroversen Arbeiten in Deutschland wahrgenommen?

Meines Erachtens ist dieses Thema in Deutschland wirklich sehr tabuisiert, denn von 20 Ausstellungen in den letzten anderthalb Jahren wurden die Werke mit dem direkten Bezug auf psychische Gesundheit nur in zwei davon gezeigt. Ich denke, einen Weg zu finden, dieses Thema in Deutschland angemessen zu präsentieren, ist mein Entwicklungsbereich und mein Plan für die nächste Zukunft.

Kannst du uns erzählen, wie du dich derzeit in Dresden zu wirklichen versuchst? Auf welche Erfolge bist du am meisten stolz und natürlich hast du vielleicht auch ein paar Tipps für Anfänger?

Ich befinde mich gerade an einem Wendepunkt in meinem Leben, und das wird definitiv große Auswirkungen auf meine Kunst haben. Sie wird aufrichtiger werden und mehr von meinen persönlichen Erfahrungen handeln als bisher. Ich denke, dass sich meine Strategien ändern werden. Am meisten stolz bin ich auf die Tatsache, dass ich endlich Geld mit meiner Kunst verdienen kann. Und auch, dass ich an der Hochschule für Bildende Künste Dresden aufgenommen wurde.

Mein Rat für Anfänger: Sei offen für Experimente und arbeite hart. Meine Strategie war bisher, dass ich dachte, wenn ich in allen kleinen Galerien ausstelle, werde ich früher oder später auch in mittelgroßen Galerien ausstellen. In diesem Sinne werden Künstler oft in mehrere Gruppen eingeteilt: diejenigen, die sehr sporadisch arbeiten und einmal im Jahr ausstellen, aber mit hoher Qualität; und diejenigen, die, wie ich, viel ausstellen, weil es einfacher ist, zu verstehen, was zu tun ist, und ihre Erfolge zu spüren. Ich kann nicht ohne eine Vielzahl von Projekten und Herausforderungen im Prozess leben. Ich glaube, dass dieser Unterschied in den Strategien sehr von der Persönlichkeit abhängt. Ich rate dir auch, einen Therapeuten aufzusuchen, wenn du das brauchst, um an dich zu glauben und deine Kunst zu lieben.)



© Oleksandra Kalikowska

Серафима Вутянова – українська художниця–постановщиця та ілюстраторка з Києва

INSTAGRAM: @simasi3



Серафимо, розкажи з чого почався твій мистецький шлях?

Я все життя росла в мистецтві, тому що походжу з цілої мистецької родини. Тож вибору у мене не було (*сміється*). Я навчалась на сценографку, тож після навчання одразу пішла працювати на телебачення. Саме не в театр, тому що мріяла працювати у кіно, і мені здавалось це більш актуальним. Впродовж цього часу продовжувала писати, хоча це було несистематично, бувало я надовго пірнала з головою у телебачення, але завжди поверталась до написання картин. Останнім часом моєю увагою заволодів колаж, це було щось нове і водночас із дитинства, коли тато давав мені старі журнали, щоб я з них щось вирізала. Крім того, це якось пов'язувало мене зі сценографією, тому що можна було створювати досить чудернацькі образи, і якби «виходити за рамки дозволеного», чого я інколи не можу зробити в живописі, хоча писати маслом – це справжня любов. Отже, я потихеньку жила і працювала до моменту повномасштабного вторгнення в мою Країну.

Розкажи про свою першу виставку в Німеччині?

Це відбулося дуже спонтанно, я приїхала в Німеччину і після декількох місяців сидіння в чотирьох стінах зрозуміла, що треба щось робити, інакше втрачу розум. У фейсбуці я знайшла українські центри, подивилась що і як, зрозуміла, що громада велика та написала листи організаторам. А потім на якомусь українському заході я просто підійшла до організаторки й розказала їй про себе таї про свою творчість. Запропонувала свою співпрацю. З цього все й почалось. Це був благодійний концерт, на якому я мала змогу представити свої картини.

Мене особисто дуже вразили твої анімації з виставки «Not my reality» – можеш розказати трохи про цю виставку, як ти туди потрапила і які були відгуки?

Проект „Not my reality“ про те як сприймають війну в Україні іноземці, а інколи й самі українці. Взяти участь у виставці мені запропонувала знайома художниця, яка зараз теж живе в Дрездені. Готувалась виставка цифрової анімації, яка мала транслюватися цілодобово у вікнах на великих екранах зі звуком. Я не мала жодних сумнівів, що моя тема буде пов'язана з війною. Коли я приїхала сюди вперше, постійно думала, чому тут всі такі „нормальні“ та „щасливі“, живуть своє життя! Агов, там люди помирають щодня! Оговтайтесь!!! Але навкруги спокій. Звісно мені хотілось кричати. Та чи можу я засуджувати цих людей? Ні. Але мені хотілось показати людям їх, на жаль, байдужість, і нагадати, що знову ж, на жаль, це може статись із кожним. Підміна понять і елементарна необізнаність чи незрілість

грають свою роль. Усвідомлення інколи приходить пізно, але краще пізно, ніж ніколи. Тож відвідувачі мали змогу послухати сирену, поперемикаати канали трагічних українських новин або послухати радіо біля розбитого вщент будинку в Маріуполі.

Що можеш поради необізнаним початківцям?

Я вважаю, що нові знайомства завжди несуть нові можливості. Тож, раджу відвідувати місцеві виставки, знайомитися зі спільнотою, і авжеж не втрачати ці нові знайомства, а пробувати співпрацювати. Кожен маленький проект, кожна нова співпраця мають свою користь.

Також важливо слідкувати за пропозиціями у соціальних мережах, на фестивалях чи виставках. А ще, приїхавши до нового міста та нової країни, найважливіше і найпростіше, це звернутися до української громади. Нам дуже важко без підтримки в нових умовах, тож не бійтеся знайомитися, заявляти про себе, розказувати про себе та свої пропозиції.



© Serafyma Vutianova

Serafyma Vutianova ist eine ukrainische Storyboard- Künstlerin und Illustratorin



© Serafyma Vutianova



Serafyma, erzähl uns, wie hat dein Künstlerweg angefangen?

Die Kunst begleitet mich schon mein ganzes Leben lang, denn ich stamme aus einer Künstlerfamilie. Ich hatte also keine Wahl (*lacht*). Ich bin studierte Bühnenbildnerin und nach meinem Abschluss habe ich sofort für das Fernsehen gearbeitet. Nicht im Theater, denn ich träumte davon, in der Kinoindustrie zu arbeiten, und das schien mir relevanter zu sein. Während dieser Zeit habe ich weiter gemalt, wenn auch nicht systematisch, und manchmal löste ich mich für längere Zeit im Fernsehen auf, kehrte aber immer wieder zur Malerei zurück. In letzter Zeit haben Collagen meine Aufmerksamkeit gewonnen, was für etwas Neues und gleichzeitig vertraut war, denn Collagen erinnern mich an meine Kindheit, als mein Vater mir alte Zeitschriften zum Ausschneiden gab. Außerdem verband mich das irgendwie mit der Szenografie, denn ich konnte ziemlich seltsame Bilder erschaffen, und es war wie „über die Grenzen des Erlaubten hinausgehen“, was ich in der Malerei manchmal nicht kann, obwohl die Ölmalerei meine wahre Liebe ist. Ich habe einfach gelebt und gearbeitet, bis zum Zeitpunkt der Invasion.

Erzähl uns über deine erste Ausstellung hier in Deutschland?

Es geschah ganz spontan. Ich kam nach Deutschland und nach ein paar Monaten in den vier Wänden wurde mir klar, dass ich etwas tun musste, sonst würde ich den Verstand verlieren. Auf Facebook fand ich ukrainische Zentren, sah mir an, was dort los war, stellte fest, dass die Gemeinschaft groß war, und kontaktierte Organisatoren. Bei einer ukrainischen Veranstaltung bin ich dann einfach auf die Organisatorin zugegangen, habe ihr von mir und meiner Arbeit erzählt und ihr meine Mitarbeit angeboten. So hat alles angefangen. Es war ein Benefizkonzert, bei dem ich die Gelegenheit hatte, meine Bilder zu präsentieren.

Ich war persönlich sehr beeindruckt von deinen Animationen in der Ausstellung „Not My Reality“ – kannst du uns ein wenig über diese Ausstellung erzählen, wie du dazu gekommen bist und welche Art von Feedback du bekommen hast?

Bei dem Projekt „Not my reality“ geht es darum, wie Menschen außerhalb der Ukraine und manchmal auch Ukrainer selbst, den Krieg in der Ukraine wahrnehmen. Ich wurde von einer bekannten Künstlerin, die jetzt auch in Dresden lebt, eingeladen, an der Ausstellung teilzunehmen. Angedacht war eine Ausstellung mit digitalen Animationen, die rund um die Uhr in den Schaufenstern auf großen Bildschirmen mit Ton ausgestrahlt werden sollte. Ich hatte keine Zweifel, dass mein Thema mit dem Krieg zu tun haben würde.

Als ich zum ersten Mal hierher kam, dachte ich immer wieder, warum hier alle so „normal“ und „glücklich“ sind und ihr Leben leben! „Hey, dort sterben jeden Tag Menschen! Wacht auf!“ Aber alles war ruhig. Natürlich wollte ich schreien. Aber kann ich es diesen Menschen verdenken? Nein. Aber ich wollte sie daran erinnern, dass dies leider jedem passieren kann. Die bewusste Substitution der Begriffe und grundlegende Unwissenheit oder Unreife spielen eine Rolle. Die Einsicht kommt manchmal spät, aber besser spät als nie. Deshalb hatten die Besucher die Möglichkeit, bei der Audionbegleitung zwischen einer Sirene, dem Kanal für tragische ukrainische Nachrichten oder dem Radio in der Nähe eines zertrümmerten Hauses in Mariupol zu wechseln.

Welche Tipps hast du für die nicht gut informierten Anfänger?

Ich glaube, dass neue Bekanntschaften immer neue Möglichkeiten mit sich bringen. Daher rate ich, lokale Ausstellungen zu besuchen, die lokale Community kennenzulernen und natürlich diese neuen Bekanntschaften zu pflegen. Jedes kleine Projekt, jede neue Zusammenarbeit hat seine Vorteile.

Es ist auch wichtig, Angebote in den sozialen Medien, auf Festivals oder Ausstellungen zu verfolgen. Wenn man in einer neuen Stadt und einem neuen Land ankommt, ist es am wichtigsten und einfachsten, die ukrainische Diaspora zu kontaktieren. Es ist sehr schwierig für uns, Künstler, ohne Unterstützung in einer neuen Umgebung zu leben, also zögert nicht, Freundschaften zu schließen, euch auszudrücken und von euch und euren Ideen zu erzählen.



© Serafyma Vutianova



Олена Українцева – українська художниця з Маріуполя, яка вважає що образотворче мистецтво – це універсальна мова, яка створює привід для розмови на найскладніші теми та знайти вирішення складних питань.

INSTAGRAM: @ukraintseva_elena

Олено, з чого розпочався твій мистецький шлях у Німеччині?

Протягом 5-7 років раз на тиждень я пишу багато листів та повідомлень, які починаються зі стандартного „Доброго дня! Мене звати Олена Українцева. Я художниця з Маріуполя“. Завдяки цим листам зав'язується спілкування, потім інколи – зустрічі в реальному житті та якісь спільні події.

Таким чином у 2018 році я разом із іншими митцями з Маріуполя опинилася в німецькому місті Зіген. Ми привезли виставку ART@WAR, в якій розповідали про війну на сході України, що триває з 2014 року. У нас були картини та книга поезії й прози, написана авторами з окупованих територій та Криму. В організації виставки та перекладі книги нам допомагали німці, які запровадили цю ініціативу. З ними продовжувалося спілкування й після повернення додому.

Потім в Маріуполі ми започаткували інший проєкт – „Post-Most“. Це була творча ініціатива місцевих фотографів та митців про розвиток індустріального прифронтового міста, про переосмислення його цінності для жителів та країни, про його українську історію, самотню архітектуру, про природу приазовського степу. Проєкт виявився вдалим. Він став щорічним й проходить 3 роки поспіль. Кількість учасників щороку зростала, у 2021 році це вже була всеукраїнська подія, на яку приїздили митці зі всієї України та з Європи. Зараз час, в який я займаюся організацією резиденцій та виставок згадується як найщасливіші моменти того життя...

В перші 24 дні повномасштабного вторгнення ми виживали без світла, тепла й води, як всі в Маріуполі. Готували на вулиці, шукали порятунку в „більш спокійних“ районах. Дивом залишились цілі й неушкоджені, виїхали з двома валізами на трьох.

Ще до того, як пропав зв'язок, мені писали ті самі німці, які запрошували нас на виставку у 2018 році. Особливо листування зав'язалося з Рітою, яка стала моїм променем світла, що вказував шлях. 21 березня, як тільки ми вибралися з міста, я написала, що маю прийняти її пропозицію приїхати в Німеччину. Вважаю, що „історія успіху“, якщо мою історію можна назвати успішною, почалась саме з цього – з неймовірної Ріти. Вона прийняла нас з сином у себе вдома. Тільки ті, хто пережили війну, евакуацію, тотальну невідомість, можуть оцінити, який це скарб – ціла кімната, диван, світло, інтернет, тепла вода, спокій та безпека.

Мені дуже хотілося розповісти світу про те, що стало з Маріуполем, що його дійсно вбивають прямо зараз, про Україну, яка чинить опір, страждає й потребує допомоги, про пам'ятки й культурну спадщину, яку знищують... Кожен день приносив нові теми, які відбивались в моїй душі чорними проваллями. Вони боліли й заважали дихати. Вони примушували мене підводитися й рухатись. Робити необхідні речі для оформлення документів в Німеччині, малювати, шукати можливості показати свої роботи, познайомитися з місцевою мистецькою спільнотою.



Olena Ukraintseva ist eine Künstlerin aus Mariupol, die der Meinung ist, dass die bildende Kunst eine universelle Sprache ist, die das Fundament schafft, über die schwierigen Themen zu sprechen und Lösungen für komplexe Probleme zu finden.

Olena, erzähl uns, wie hat dein Künstlerweg hier in Deutschland angefangen?

Seit 5-7 Jahren schreibe ich einmal pro Woche eine Menge Mails und Nachrichten, die mit dem typischen „Guten Tag! Mein Name ist Olena Ukraintseva. Ich bin eine Künstlerin aus Mariupol“. beginnen. Dank diesen Briefen sind zahlreiche Bekanntschaften und auch das eine oder das andere Treffen im „realen Leben“ und sogar einige gemeinsame Projekte entstanden.

So bin ich 2018 zusammen mit anderen Künstler:innen aus Mariupol nach Siegen in NRW gekommen. Wir die Ausstellung ART@WAR mitgebracht, die über den seit 2014 andauernden Krieg in der Ostukraine berichtete. Wir hatten Bilder und ein Buch mit Gedichten und Prosa von Autor:innen aus den besetzten Gebieten inkl. der Krim dabei. Die Deutschen, die diese Initiative ins Leben gerufen haben, haben uns geholfen, die Ausstellung zu organisieren und das Buch zu übersetzen. Auch nach unserer Rückkehr in die Heimat sind wir mit ihnen in Kontakt geblieben.

Dann starteten wir ein weiteres Projekt in Mariupol, PostMost. Dabei handelte es sich um eine kreative Initiative lokaler Fotografen und Künstler, die sich mit der Entwicklung einer industriellen Stadt an der Grenze zum Kriegsgebiet beschäftigte, um den Wert Mariupols für die Einwohner und die ganze Ukraine, die ukrainische Geschichte der Stadt, ihre ursprüngliche Architektur und die Natur der Asow-Steppe neu zu überdenken. Das Projekt war ein Erfolg. Es wurde zu einer jährlichen Veranstaltung und fand drei Jahre hintereinander statt. Die Zahl der Teilnehmer wuchs von Jahr zu Jahr, und 2021 war es bereits eine Veranstaltung, an der Künstler:innen aus der ganzen

Ukraine und aus Europa teilnahmen. Heute erinnere ich mich an die Zeit, in der ich Residenzen und Ausstellungen organisierte, als an die glücklichsten Momente meines Lebens...

Die ersten 24 Tage des offenen Angriffs überlebten wir ohne Strom, Wärme und Wasser, wie alle anderen in Mariupol auch. Wir kochten auf der Straße und suchten Zuflucht in „ruhigeren“ Gebieten. Wie durch ein Wunder blieben wir unversehrt und konnten mit zwei Koffern für drei Personen fliehen.

Noch bevor das Netz verschwunden war, habe ich die Nachrichten von denselben Deutschen erhalten, die uns 2018 zur Ausstellung eingeladen hatten. Ich hatte eine besondere Verbindung zu Rita, die zu meinem Leuchtturm wurde und mir den Weg zeigte. Am 21. März, sobald wir die Stadt verlassen hatten, schrieb ich, dass ich ihr Angebot, nach Deutschland zu kommen, annehmen muss.

Ich glaube, dass meine „Erfolgsgeschichte“, wenn sie als Erfolg bezeichnen kann und will, mit ihr begann – mit der unglaublichen Rita. Sie hat mich und meinen Sohn bei sich zu Hause aufgenommen. Nur wer Krieg, Evakuierung, totale Ungewissheit erlebt hat, kann wirklich beurteilen, was für ein Schatz das ist – ein ganzes Zimmer, ein Sofa, Strom, Internet, warmes Wasser, Frieden und Sicherheit.

Ich wollte der Welt unbedingt erzählen, was mit Mariupol passiert ist, dass die Stadt gerade wirklich in Schutt und Asche wird; über die Ukraine, die Widerstand leistet, leidet und Hilfe braucht; über die Denkmäler und das kulturelle Erbe, die zerstört werden... Jeder Tag brachte neue Themen, die sich in meiner Seele mit schwarzen Rissen widerspiegelten. Sie taten weh und machten mir das Atmen schwer.



Розкажи про свій резидентський досвід?

Шукаючи можливості для митців, я натрапила та подала заявку на резиденцію, яку німецькі художники проводили в маленькому містечку під Дюссельдорфом. Й мене запросили. Я вагалася, їхати, чи ні. Бо чужа країна, чужі люди, мову знаю тільки англійську... Але якось наважилася та рушила разом із сином.

Далі мене вела мета й мій біль. Про Україну в резиденції я розповідала кожному дня й кожному, хто готовий був мене слухати. За тиждень організатори запропонували мені провести резиденцію для українських мисткинь, які втекли від війни. Я зрозуміла, що попри війну „Post-Most“ продовжує існувати й це дає надію, що й Маріуполь вистає, виживе. Це була щаслива мить. Того дня хтось з художників сказав, що вперше побачив, як я посміхаюсь.

Так вдалося організувати наступну резиденцію „Post-Most“ в містечку Бедбург-Хау. Художниці, які брали участь в проєкті в попередні роки, радо відгукнулися й ми зустрілися, спілкувалися та працювали разом.

З 2015-го року ти була учасницею численних міжнародних виставок та фестивалів. Як ти цього досягаєш?

Історія з виставками — це більше про вдачу. У пошуках контактів та організації процесів дуже допомогли Ріта та інші нові друзі. Серед них — Іветта, художниця з сусіднього з моїм містечка, яка неймовірно підтримує Україну й українців. За її ініціативою регулярно відбуваються ярмарки, на яких ми продаємо вироби ручної роботи та збираємо кошти й спрямовуємо їх на допомогу українським волонтерам, з якими вже маємо зв'язок.

Треба зазначити, що за цей рік виставки були зовсім різні. В холі університету під час конференції, в холі лікарні, наприкінці резиденцій — також були виставки впродовж декількох днів. Навіть виставка однієї картини у дверях рекламної агенції теж була! Також вперше в житті мою роботу продавали на аукціоні. І не будь-де, а в Берліні. Гроші пішли на благодійні цілі для України, а я отримала шалений драйв, спостерігаючи за ходом торгів.

Що порадиш початківцям?

Для того, щоб щось вдавалось, потрібна цілеспрямована діяльність та вдача. Але діяльність та проактивність — важливіші. Можливостей для митців чи культурних діячів в Німеччині — достатньо для розвитку. Підтримка держави на різних рівнях також є. Не завжди зовсім зрозуміло, як саме все тут працює, але це справа досвіду та часу. А ще я помітила, що в порівнянні з Україною в Німеччині бракує каналів надання інформації. Те, що я звикла знаходити на фахових сторінках в соціальних мережах й телеграм каналах в Україні, тут шукаю по окремих сайтах, та ще частіше — через сарафанне радіо. Дивно, незвично, але якось працює. Тож, можна та треба вчитися та використовувати! ■



Aber sie zwangen mich, aufzustehen und mich zu bewegen, den notwendigen Papierkram für die Anmeldung in Deutschland zu erledigen, zu malen, nach Möglichkeiten zu suchen, meine Werke auszustellen, die lokale Künstlerszene kennenzulernen.

Erzähl uns über deine Residenzerfahrung?

Auf der Suche nach Möglichkeiten für Künstler bin ich auf eine Residenz deutscher Künstler in einer kleinen Stadt bei Düsseldorf gestoßen und habe mich beworben. Ich wurde eingeladen, zögerte aber, ob ich hingehen sollte oder nicht. Es war ein fremdes Land, fremde Menschen, ich sprach nur Englisch... Aber irgendwie habe ich mich dann doch entschlossen und bin mit meinem Sohn hingefahren.

Mein Ziel und mein Schmerz führten mich weiter. In der Residenz sprach ich jeden Tag und mit jedem, der zuhören wollte, über die Ukraine. Eine Woche später wurde mir von den Organisatoren eine Residenz für ukrainische Künstlerinnen angeboten, die vor dem Krieg geflohen waren. Mir wurde klar, dass PostMost trotz des Krieges weiter existiert, und das gibt mir Hoffnung, dass Mariupol überleben wird. Das war ein glücklicher Moment. An diesem Tag sagte einer der Künstler, dass er mich zum ersten Mal lächeln sah.

Auf diese Weise wurde der nächste PostMost-Aufenthalt in der Stadt Bedburg-Hau organisiert. Die Künstlerinnen, die in den vergangenen Jahren an dem Projekt teilgenommen hatten, reagierten mit Freude, also haben wir uns getroffen, geredet und unsere Zusammenarbeit fortgeführt.

Seit 2015 hast du an zahlreichen internationalen Ausstellungen und Festivals teilgenommen. Wie schaffst du das?

Meine Erfolgsgeschichte ist eher eine Geschichte des Glücks. Rita und andere neue Freunde haben mir sehr geholfen, Kontakte zu finden und den Prozess zu organisieren.

Zu ihnen gehört Ivetta, eine Künstlerin aus meiner Nachbarstadt, die die Ukraine und die Ukrainer unglaublich unterstützt. Auf ihre Initiative hin veranstalten wir regelmäßig Messen, auf welchen wir handgefertigte Produkte verkaufen und Spenden sammeln, um ukrainischen Freiwilligen zu helfen, zu denen wir bereits eine Verbindung haben.

Es sei darauf hingewiesen, dass die diesjährigen Messen sehr unterschiedlich waren. Es gab Ausstellungen im Foyer einer Universität während einer Konferenz, im Foyer des Krankenhauses, am Ende der Residenzen und längere Events die paar Tage dauerten. Es gab sogar eine Ausstellung eines Gemäldes im Eingangsbereich einer Werbeagentur ;) Außerdem wurde mein Werk zum ersten Mal in meinem Leben auf einer Auktion verkauft. Und zwar nicht irgendwo, sondern in Berlin. Ders Erlös wurde an die wohltätigen Zwecke in der Ukraine gespendet, und es hat mir sehr gefallen, die Auktion zu beobachten.

Welche Tipps hast du für die Anfänger?

Um Erfolg zu haben, braucht man zielgerichtete Aktivitäten und etwas Glück. Aber Tätigkeit und Proaktivität sind doch wichtiger. In Deutschland gibt es genügend Möglichkeiten für Künstler und Kulturschaffende, sich zu entwickeln. Es gibt auch staatliche Unterstützung auf verschiedenen Ebenen.

Es ist nicht immer klar, wie hier alles funktioniert, aber das ist eine Frage der Erfahrung und der Zeit. Mir ist auch aufgefallen, dass es in Deutschland im Vergleich zur Ukraine an Informationskanälen mangelt. Was ich in der Ukraine gewohnt bin, auf fachspezifischen Profilen in Social Media und Telegram zu finden, suche ich hier auf den einzelnen Websites und noch häufiger durch Mundpropaganda. Es ist seltsam, ungewöhnlich, aber irgendwie funktioniert es. Man kann und sollte es also lernen und nutzen! ■



Огляд літератури



Kseniya Fuchs

Вікторія Михайлова

ЗАПИТАЙТЕ У ФАРМАЦЕВТА

Моя перша думка після прочитання цієї книжки: як людство і зокрема я недооцінюють роботу фармацевтів. Як часто ви спілкуєтеся з фармацевтами? І чи спілкуєтеся взагалі? Я зізнаюсь — ні, і як виявляється дарма. Адже вони можуть дати багато корисних порад. Чи задумувалися ви коли-небудь, що саме треба знати та вивчати, щоб ввічливо продавати вам той чи інший препарат в аптеці? Авжеж, не всі фармацевти працюють в аптеках. Авторка книги „Запитайте у фармацевта: як працюють ліки“, вже третій тираж якої нещодавно вийшов у видавництві „віхола“, Вікторія Михайлова працює директоркою департаменту забезпечення та контролю якості на фармацевтичній фірмі PS Pharma Group, і знає все про фармацію.

Які пігулки найбільше „полюбляють“ українці? Чому не можна продавати антибіотики без рецепта? Чим насправді можна та не можна запивати ліки? Чим ~~трус~~ раніше, як створюються ліки сьогодні та чи скоро ми зможемо друкувати собі пігулки на 3D-принтері?

Нарешті — коли саме виникла потреба у професії фармацевта? І чому з фармацевтами так само важливо розмовляти як і з лікарями? „Часто ми, фармацевти, чуємо, — пише Вікторія, — що наша робота полягає лише в тому, щоб продавати косметику, сумнівні біологічні активні добавки й фуфломіцини. Ні, головне завдання фармацевта — постачати населенню якісні лікарські препарати й консультивати з фармацевтичних питань.“

Якщо ви так само як і я любите копірситися у біохімічних механізмах дії препаратів, аби знати достеменно, що саме „таблеточки“ роблять з нашим організмом, вам точно сподобається як авторка дотепно, спираючись на наукові факти та здорове почуття гумору, розповідає про історію фармації та складний процес створення лікарських препаратів. А якщо певні розділи виявляються для вас незрозумілими, за допомогою QR-кодів на сторінках ви одразу зможете ознайомитися з незнайомими для вас термінами.

„Усе — отрута, все — ліки; те й інше визначає доза“ казав Парацельс. Не варто нехтувати консультацією фахівця, якщо йдеться про здоров'я нашого організму підсумовується в книзі.

А я тепер точно буду більше спілкуватися з фармацевтами ■

Lesetipp



André Störr

Olena Stjaschkina

DER TOD DES LÖWEN CECIL ERGAB SINN

Donezk am 16. April 1986: Heinrich Fink, Kommunist und Ukrainer mit deutschen Vorfahren, hat die Idee: Einem Baby, das an diesem Tag in Donezk auf die Welt kommen wird, will er den Namen Ernst Thälmann geben – nach dem Vorsitzenden der KPD, der im Jahr 1944 von den Nazis im KZ Buchenwald ermordet wurde. Einzige Bedingung: Der Junge muss deutsche Vorfahren haben. Den Eltern winkt als Belohnung für die Namensgebung eine Wohnung, ein Fernsehgerät und ein Teppich.

Finks seltsam klingender Plan folgt einer durch und durch humanistischen Idee. Indem der Junge den Namen eines deutschen Kommunisten trägt, soll ihm im Leben erspart bleiben, was Fink einst selbst widerfuhr. Fink nämlich, geboren 1940 in der UdSSR, wurde aufgrund seiner deutschen Wurzeln von Kind an als Nazi beschimpft.

Doch die Namensgebung erweist sich schwieriger als gedacht. Und sie hat Folgen, die am 16. April 1986 auf einer Entbindungsstation in Donezk nicht ansatzweise absehbar waren. Denn Fink verwebt mit seiner hartnäckig verfolgten Initiative das Schicksal von vier ganz unterschiedlichen Familien miteinander.

Mehr als 30 Jahre folgt Olena Stjaschkina in ihrem Roman den Lebensläufen dieser Familien. Es ist ein klug zusammengesetztes Mosaik über Identitäten, Träume, Pläne und schicksalhafte Wendungen. Es ist eine Hommage an Donezk; es sind Geschichten von Übergängen. Erzählt wird von sich wandelnden Zeiten und davon, wie die Menschen sich immer wieder anpassen, sich entwickeln und dafür ganz unterschiedliche Richtungen wählen – bewusst oder unbewusst. Das zeigt sich auch in der Sprache, die die Autorin programmatisch einsetzt. Im Original besteht der Roman klug abgestimmt aus Passagen in Ukrainisch und solchen in Russisch – eine Herausforderung für die Übersetzung ins Deutsche.

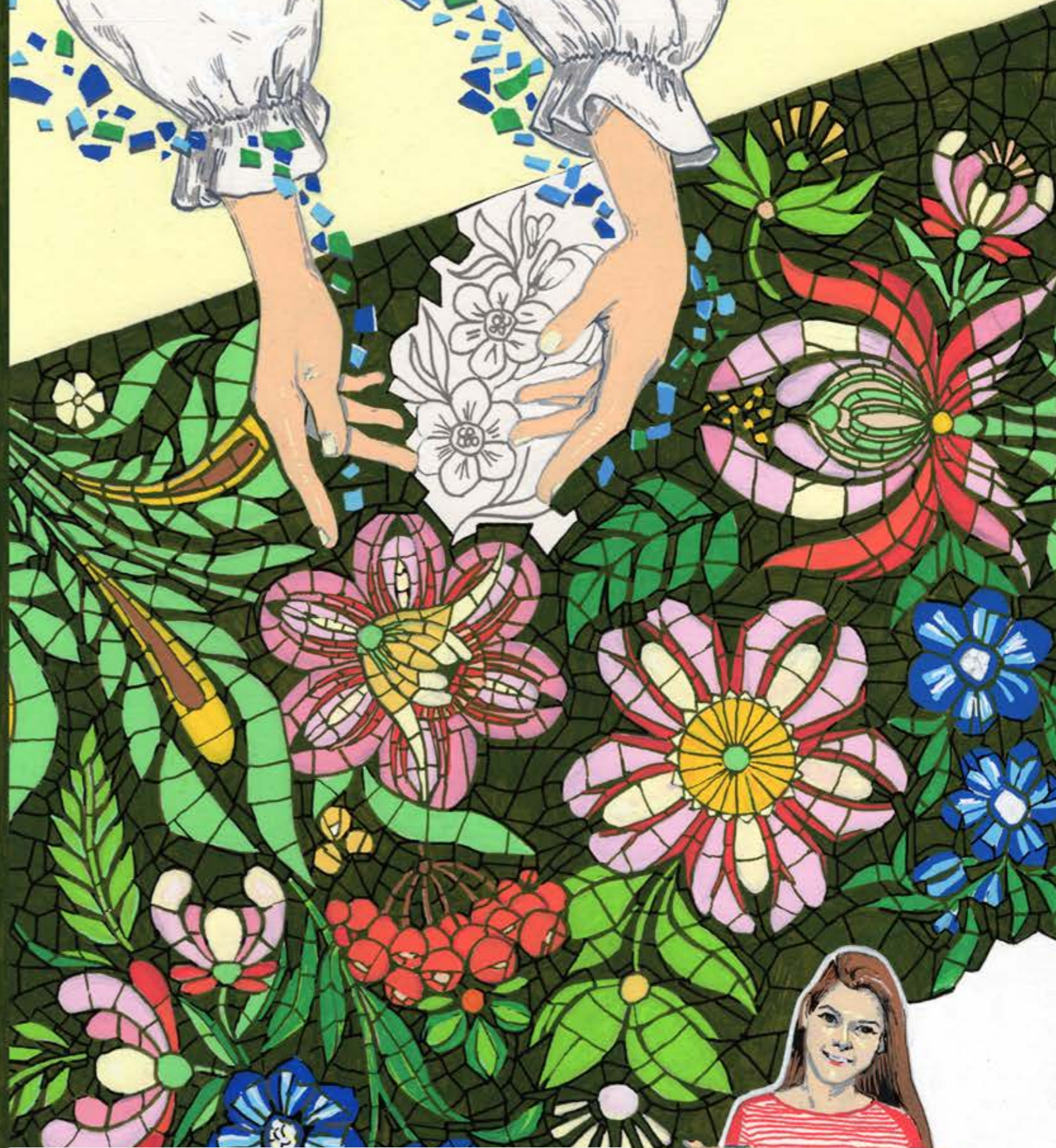
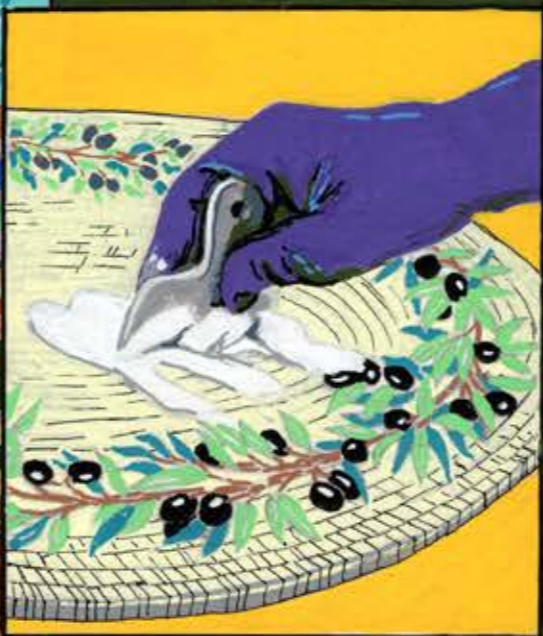
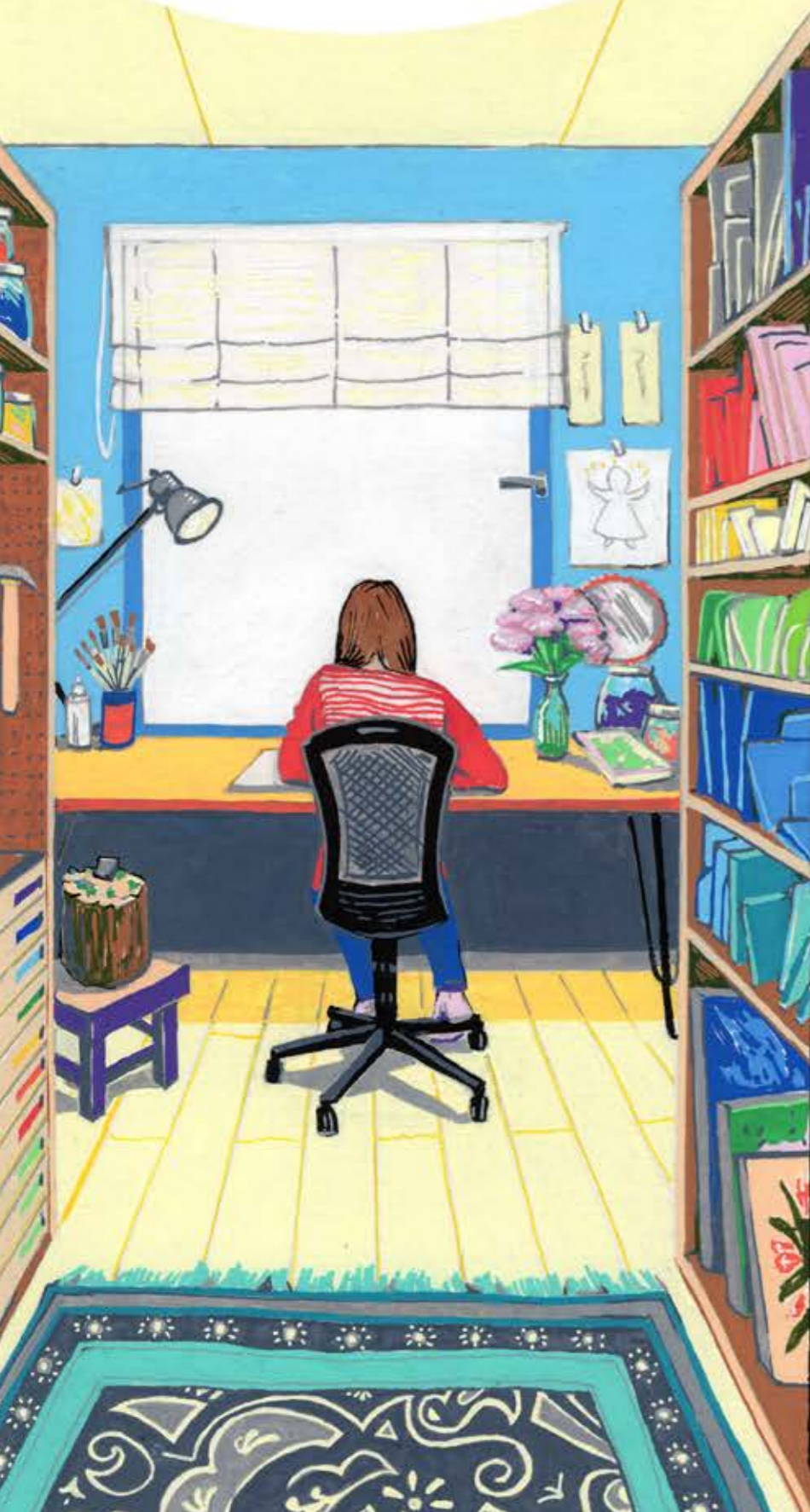
Und nicht zuletzt ist der Roman eine Erinnerung daran, dass der russische Angriffskrieg auf die Ukraine nicht erst im Februar 2022 begann, sondern im Jahr 2014.

Olena Stjaschkina kennt die Welt, die sie beschreibt, aus eigener Erfahrung. Geboren und aufgewachsen in Donezk, hat sie Geschichte studiert und über „Kulturelle Prozesse in Donbas in den 1960er- und frühen 90er-Jahren“ promoviert. Sie hatte bis 2014 eine Professur für Slawische Geschichte an der Staatlichen Universität Donezk inne und musste ihre Heimatstadt nach der russischen Besetzung verlassen. Seit 2016 arbeitet sie als leitende Wissenschaftlerin am Historischen Institut der Nationalen Akademie der Wissenschaften der Ukraine in Kyjiw.

Im ukrainischen Original erschien der Roman im Jahr 2021 unter dem Titel „Смерть лева Цесіла мала сенс“ im renommierten Verlag Old Lion Publishing House („Видавництво Старого Лева“) aus Lwiw. Pünktlich zur Frankfurter Buchmesse 2023 liegt das Buch endlich auch in deutscher Übersetzung (Jakob Wunderwald) vor. Es erscheint in der Edition Europastraße des Friedrich Mauke Verlags aus Jena ■

MOSAIKEN

von *Kateryna*



TALENTIERTE
KÜNSTLERIN
KATERYNA AUS
DÜSSELDORF HAUCHT
GEWÖHNLICHEM
MARMOR LEBEN EIN



LADY_ONYX



*Gel[:b]lau ist ein unabhängiges Projekt, das von jungen, engagierten und talentierten Freiwilligen kreiert wird.
Wir freuen uns immer auf finanzielle Unterstützung, die den Druck der Magazine ermöglicht.*

*Außerdem sammeln wir als Verein auch Spenden für die Menschen in der Ukraine.
Unsere regelmäßige Berichterstattung finden Sie auf unserer Facebook-Seite: www.fb.com/uaks.eV*

Wir erstellen die offiziellen Spendenbescheinigungen!

Für Spendenbescheinigung bitte um Kommentar (Name und Adresse bei der Überweisung)

Zahlungsempfänger: UAKS e.V.

Kreissparkasse Waiblingen

IBAN: DE 02 602 500 10 0015 1766 44

BIC: SOLADES1WBN

BW Bank Stuttgart

IBAN: DE 17 600 501 01 0002 8570 79

BIC: SOLADEST600

PayPal info@uaks.de

*Verwendungszweck (z.B.): **Spende für Gelblau;***

Spende für hilfsbenötigte Menschen in der Ukraine

