

Meine erste Berührung mit dem Osten Kanadas

Die Provinz Nova Scotia kannte ich bereits von Aufhalten Anfang der neunziger Jahre. Ein Freund namens Michael erzählte mir damals, dass eine befreundete und ausgewanderte Familie aus Ulm einen Profi zum Vertrieb von kanadischen Grundstücken sucht. Alsbald stellte Michael den Kontakt zwischen seinen Freunden und mir her. Es dauerte nicht lange und Hugo Maendel, der Mann aus Kanada, fand sich zu einem Besuch bei mir in Deutschland ein. Mir gegenüber saß ein freundlicher Herr von kräftiger Statur, sein Haar war etwas schütter und grau meliert. Alter: Mitte Fünfzig. Er sah in mir den geeigneten Mann, kanadische Grundstücke deutschlandweit zu vertreiben, als Vermittlungs- und Informationsbüro, welches unter seinem Firmennamen und in seinem Auftrag agieren sollte. Michael, mein Freund, wohnte in einem kleinen Ort im Allgäu und war als Bankangestellter einer Sparkassenfiliale tätig, und für Hugo Maendel ebenfalls mit dem Verkauf von Objekten, aber auch mit Geldtransfers betraut. Meine Tätigkeitsentlohnung sollte in Form von Provisionen stattfinden.

Hugo Maendel lud mich nach Nova Scotia ein. Michael, er hatte schon des öfteren das Vergnügen Gast bei Maendels zu sein, begleitete mich. Am Flughafen in Halifax erwarteten uns Hugo Maendel und sein Sohn Manfred. Der Junior, ich schätzte ihn auf Ende Zwanzig, machte einen humorvollen und umgänglichen Eindruck. Mit seinem Körpervolumen schlug er mich um viele Kilos. Nach zwei Tagen intensiver Sammlung von Eindrücken um Bridgewater und Liverpool herum ging man zum eigentlichen Anlass des Besuches über: die Begehung eines großen Waldareales mit direktem Seeanschluss, welches zum Kauf angeboten werden sollte. Zusammen mit Michael und mir wollte die Firma H. & M. Maendel das Grundstück erwerben und verkaufsgerecht in

einzelne Parzellen (Lots) unterteilen. Die Verhandlungen endeten damit, dass Michael die Finanzierung über ein Europadarlehen und ich hierfür die Bürgschaft übernahm. Für die Kosten Kaufvertrag, Notar, Loteinteilung und Infrastruktur des Objektes „Little Wiles Lake“ wollte Maendel aufkommen. Alles lief nach Plan. Die Wasserfrontgrundstücke waren binnen drei Monaten verkauft. Der Kredit wurde abgelöst. Ich war erleichtert. Als ich die zwischen Maendel und mir getroffenen Vereinbarungen einfordern wollte, litt dieser unter einer plötzlichen Amnesie. Unser Vertrag bestand auf Treu und Glauben und lediglich unter Zeugnis unseres beidseitigen Freundes Michael Gruber. Ich fühlte mich ausgenutzt. Eigentlich war ich es, der die Familie Maendel mit meinem Verkaufseinsatz aus der Krise führte. Denn: bisher war das kanadische Unternehmen nahezu erfolglos. Vor dem Kauf der Baugrundstücke hatte die Auswandererfamilie, nach Aussage von Maendel senior, als Restkapital „nur“ noch fünfzigtausend kanadische Dollar zur Verfügung. Nun, durch den plötzlichen geschäftlichen Auftrieb (einige Grundstückskäufer hatten sich bereits zu einem Hausbau entschlossen)- wollte das Duo aus „Port Medway“ nichts mehr von Abmachungen wissen.

Von den total überzogenen Grundstücks- und Hausbaupreisen erfuhr ich erst später. Als damaliges „Greenhorn“ kannte ich die marktüblichen kanadischen Preise nicht, und als beauftragtes Informationsbüro sah ich keine Veranlassung die mir vorgegebenen Angaben zu überprüfen, zumal ich davon ausging, dass alle Vorgaben und Informationen reel sind.

Mehr zu den Geschäftspraktiken des „Port Medway Duos“ im Kapitel „Von Menschen, die auszogen das Glück zu finden“...

Wie es zu meiner Auswanderung kam

Nach geschäftlichen und privaten „Up's and Down's“ entschloss ich mich Ende 1998 dazu, eine Auszeit im Ausland zu nehmen.

Im Januar 1999 reiste ich nach Nova Scotia. Der Gedanke einer Übersiedelung war in meiner Überlegung zwar vorhanden, aber dennoch nicht geplant. Am Flughafen Halifax wurden mir bei der Einreise Fragen gestellt, wie: „Was führt Sie nach Kanada? Wie lange bleiben Sie hier? Kommen Sie privat oder geschäftlich?“ Danach wurde mein Gepäck, zwei Koffer und eine Reisetasche, von einem Zollbeamten überprüft. Wieder dieselben Fragen: „Was machen Sie hier? Wie lange bleiben Sie? Führen Sie Waren mit?“

Er zeigte auf einen Koffer und bat mich ihn zu öffnen. Ich war ruhig, da ich wusste, ich hatte keine zollpflichtigen Artikel dabei. Was mir mehr Kopfzerbrechen bereitete war mein Ticket. Es war ausgestellt für eine Rückreise nach Deutschland nach sechs Monaten. „Hoffentlich fragt er mich nicht danach“, dachte ich und blieb so gelassen als möglich. Mir war bekannt, dass bei Entdeckung eines Aufenthaltes von dieser Dauer eine Abschiebung zur Immigrationsabteilung im Flughafen unumgänglich wird. Und dies hieße tausend Fragen beantworten, Nerven bewahren und alle erdenklichen Register ziehen, um nicht abgeschoben zu werden. Als einzige Ausrede hatte ich die Erklärung parat, dass ich nach sechs Wochen Aufenthalt in Nova Scotia für acht Wochen in die USA reise, die restliche Zeit mit Reisen durch Kanada und Skifahren verbringe und danach meinen Rückflug nach Frankfurt pünktlich zum angegebenen Zeitpunkt über Halifax antrete. Doch meine Sorge war unbegründet. Als der Beamte nichts in meinem Gepäck entdecken konnte, meinte er: „Okay, you may leave now“.

Schnell schloss ich den Koffer und verließ mit einem „Thank you“ den Zollbereich in Richtung Ausgang.

Eine Auszeit von etwa sechs bis 12 Monaten sollte es werden, um die in Deutschland angesammelten Stresseinwirkungen abzubauen. Geschäftliche und private Berg- und Talfahrten (Scheidung inklusive) hatten meine Gesundheit in starkem Maße angegriffen. Ich hatte das Verlangen mir einiges von der Seele zu schreiben, die Politik und Gesellschaft in's Visier zu nehmen. Wollte eigene berufliche und gesellschaftliche Erfahrungen in die schriftliche Zusammenfassung einfließen lassen und als Kritik an der gesellschaftlichen Entwicklung später in einem Buch mit dem Titel: „Überleben – Unsere Gesellschaft: Plattform zwischen Lüge, Gier und Schauspiel“ veröffentlichen.

In der Halle des Flughafengebäudes rief ich über ein kostenloses Netz ein Taxi des Airport Hotels. Dort hatte ich ein Zimmer für eine Nacht gebucht. Am folgenden Morgen holte mich Oliver Knob vom Hotel ab. Ein schlanker Herr mit dunklen Haaren auf. Sein Alter schätzte ich auf Mitte Vierzig. Sein sympathisches Gesicht zierte ein Schnauzbart. Persönlich kannten wir uns nicht, nur von gegenseitigen Beschreibungen über's Telefon. Meine Bleibe für die ersten sechs Wochen regelte Wolf Kerkhoff, ein ehemaliger Geschäftskunde und Freund aus dem württembergischen Allgäu. Ein falscher Freund, wie es sich später herausstellen sollte. Kerkhoff unterhielt seit Jahren eine in Nova Scotia eingetragene Investment Limited Firma. Bei seinen Aufenthalten an der Ostküste hatte er den deutsch-kanadischen Unternehmer Knob persönlich kennen gelernt. Wolf Kerkhoff plante eine Übernahme des Knob-Unternehmens.

Den vermeintlichen „best friend“, wie er sich mir gegenüber selbst gerne bezeichnete, lernte ich während der ersten sechs Monate meines Kanadaaufenthaltes erst richtig kennen. Besonders, als er

mich in seiner Investmentfirma für seine unlauteren Zwecke benutzen wollte. Eine solche Tätigkeit hätte ich nie ausgeführt. Abgesehen davon hatte ich weder Arbeits- noch Aufenthaltspapiere. Das Fass zum Überlaufen brachten Kerkhoffs Verhandlungen mit Knob zur Übernahme seiner Firma. Mit einem betrügerischen Plan versuchte Kerkhoff das Unternehmen an sich zu reißen. Als sein Spiel durchschaut wurde, zeigte ein bis dahin perfekter Schauspieler sein wahres Gesicht. Es kam zum Bruch. Ich schlug mich auf die Seite von Oliver Knob. Wie sich später herausstellte war das gesamte Gebilde des Herrn Kerkhoff auf einer großen Luftblase aufgebaut. Kerkhoff's kanadische Investmentfirma hatte noch nie ein Geschäft abgewickelt und, wie sich weiter heraus kristallisierte, waren seine intensiven Aufenthalte in Nova Scotia vornehmlich dem Vergnügen mit dem „anderen Geschlecht“ gewidmet. Auch das im Jahre 1999 in Deutschland auf den Namen seiner Frau registrierte Import- und Exportunternehmen existierte nur auf dem Papier, zumal es die Oberschulämter in Deutschland nicht gerne sehen, wenn ihre Lehrer im Nebenberuf Unternehmer spielen. Der vermeintlich sehr erfolgreiche Geschäftsmann lebte scheinbar stets getreu dem Motto „Gott erhalte mir meine Gesundheit und die Arbeitskraft meiner Frau“. Gondola Kerkhoff, Rektorin an einer Grundschule im Allgäu, konnte es sich leisten, die kanadischen Romanzen eines erfolglosen, jedoch schauspielerisch talentierten Geschäftsmannes zu finanzieren.

Diese Erfahrung lehrte mich völlig neue Maßstäbe und Kriterien an das Wort „Freund“ anzulegen und es somit einer totalen Renaissance, wenn es um den Anspruch und die Bedeutung einer echten Freundschaft geht, zu unterziehen.

Das Verhältnis zwischen Oliver Knob und mir war von Anfang an gut, und es entwickelte sich eine Freundschaft daraus. Stolz zeigte mir Oliver seine Firma, ein Hausbauunternehmen, welches aus-

schließlich Ferien- und Wohnhäuser für wohlhabende Kanadaliebhaber und Einwanderer aus Europa erstellte. Im Besonderen begeisterte mich seine Neuentwicklung, eine „zweischalige Blockbauweise“ mit einschaligem Blockhauscharakter. Herausragende Merkmale dieser Blockbauweise waren eine spezielle Eckverbindung, die atmungsaktive Membranhülle der Blockbohlen und die Anbringung der Außenverschalung. Noch nie hatte ich ein ähnliches System auf dem Markt gesehen. Die Idee zu einer patentrechtlichen Eintragung und internationalen Vermarktung des Systems kam auf. Der Gedanke, mich für dieses Produkt zu engagieren lag nahe. Meine langjährige Berufserfahrung in den Bereichen Public Relations, Werbung, Marketing und Vertrieb lieferten mir das notwendige, umfangreiche Wissen für eine Umsetzung in die Praxis. Und Oliver war's recht. Sein Metier war die Technik. Es schien so, als hätten wir in uns die ideale Ergänzung gefunden. Ich sagte meine Unterstützung zu.

Mit den Manuskripten für mein Buch war ich fast fertig. Und zuhause in Deutschland wartete nichts auf mich. Dort hätte ich mich ebenfalls neu orientieren müssen. Also entschloss ich mich zu dem Versuch in Kanada zu bleiben, zumal ich an meinem Aufenthaltsort auf Cape Breton bereits Freunde gewonnen hatte. Ich genoss die Einladungen zu privaten Musikpartys und leistete meinen Beitrag, indem ich singend auf dem Klavier Rock'n'Roll hämmerte. Die Menschen akzeptierten mich und gaben mir das Gefühl eines neuen Zuhauses.

Meine Mitarbeit in Oliver's Hausbaufirma »BV Limited« war nur für den Fall möglich, dass die Kriterien zur Erlangung einer „befristeten Arbeitserlaubnis“ erfüllbar sind. Zufällig stieß ich in der Zeitschrift »Canada Journal« auf einen Artikel über einen Deutschen, welcher mit einer befristeten Arbeitserlaubnis als Koch in der South Shore von Nova Scotia arbeitete. Der Bericht enthielt eine Liste vorgeschriebener Dokumente und Anträge und eine

Beschreibung der Vorgehensweise zum möglichen Erhalt einer »Temporary Employment Authorization«. Noch Tage zuvor hatte ich versucht über einen kanadischen Anwalt Informationen zur Arbeitsgenehmigung zu erhalten. Doch ohne Erfolg. Zu meiner Verwunderung hatte der Rechtsexperte keinerlei Sachkenntnis und fragte *mich*, wie er die Angelegenheit angehen sollte.

Heute weiß ich, was für Erfolg oder Misserfolg im Antragsverfahren einer befristeten Arbeitsgenehmigung maßgeblich ist: Es sind die Kriterien Ausbildung, Beruf und Erfahrung des Antragstellers. Bevor jedoch ein Antrag auf Arbeitsgenehmigung gestellt wird sollte eine Arbeitszusage mit Gehaltsangabe des Arbeitgebers vorliegen. Im Falle einer Positivbeurteilung durch das »Human Resources Centre« muss der Arbeitgeber über einen Zeitraum von etwa drei Monaten die zu besetzende Stelle über Anzeigen in führenden Tageszeitungen ausschreiben. Erst, wenn die Ausschreibung erfolglos verläuft und kein adäquater kanadischer Facharbeiter für diese Tätigkeit gefunden wird, kann mit einer definitiven Zustimmung des kanadischen Arbeitsamtes gerechnet werden. Die amtliche Stelle verlangt dann alle persönlichen Daten inklusive Lebenslauf.

In meinem Falle ließ sich die Anfrage anfänglich sehr schwierig an. Oliver Knob wurde in der Human Resources-Niederlassung in Port Hawkesbury persönlich vorstellig um sein Vorhaben, sein Blockhausprodukt in den europäischen Markt einführen zu wollen, zu bekräftigen und gleichzeitig auf die Notwendigkeit eines englisch-deutsch sprechenden Marketing- und Vertriebspezialisten mit europäischen Marktkenntnissen hinzuweisen. Doch man schenkte ihm wenig Gehör. Ein Durchdringen zu der zuständigen Entscheidungsträgerin war nicht möglich. Telefonische Kommunikationsversuche endeten auf der automatischen Bandmaschine und blieben unbeantwortet. Wir entschlossen uns dazu, stärkere Geschütze aufzufahren. Die Androhung zur Einschaltung der