



## Liebe Leserinnen und Leser,

blind und trotzdem alles andere als orientierungslos: In dieser Ausgabe des Newsletters der ATÜ e.V. stellen wir Ihnen die bemerkenswerte Unternehmerin Hafize Şahin vor. Weder die Tatsache, dass sie für die Gründung ihres Telemarketingunternehmens keinen Kredit erhielt, noch ihre Behinderung konnten die ehrgeizigen Pläne der Chefin von derzeit 20 Mitarbeitern stoppen. Jetzt plant sie die große Expansion. Erfolgreich in einer so genannten Risikobranche ist auch

das Brüder-Gespann Behrouz und Bahman Moaiyeri. Gemeinsam führen sie das angesagte Restaurant „Turnhalle St. Georg“. Eine gute Geschäftsidee und guter Service haben Kadir Altıntaş vom Brautmoden- und Juweliergeschäft „Harem“ den Erfolg gebracht. Altıntaş bietet in seinem Geschäft komplette Brautausstattungen an – von den Schuhen über Schmuck bis hin zur Aussteuer-Ausstattung. Der Unternehmer, der aus der westtürkischen Hafenstadt Izmir stammt, hat rundum gute Erfahrungen mit seiner Bank gemacht.

Mit der „Kreditkampagne für Migranten-Unternehmer“, in deren Rahmen dieser Newsletter herausgegeben wird, wollen wir das Vertrauen in Unternehmer mit Migrationshintergrund stärken. Das Projekt ist ein Teilprojekt im Rahmen der EQUAL II-Entwicklungspartnerschaft „Norddeutsches Netzwerk zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten“ (NOBI). Nähere Informationen finden Sie unter [www.ep-nobi.de](http://www.ep-nobi.de)

## Erfolg trotz Handicap: Hafize Şahin beschäftigt 20 Mitarbeiter in ihrem Call-Center

An Selbstbewusstsein mangelt es Hafize Şahin nicht. Davon zeugt nicht nur das fast lebensgroße Verlobungsbild, das im Besprechungsraum ihres Unternehmens hängt. Sondern auch die Art und Weise, wie souverän die zierliche 35-Jährige ihre insgesamt 20 Mitarbeiter, im Büro direkt an der Außenalster, leitet. Das ist in ihrem Fall keinesfalls selbstverständlich, denn Hafize Şahin ist eine blinde Chefin.

Dass sie im August 2005 ihre Firma Alster Dialog Marketing (ADM) überhaupt gründen konnte, ist nicht ein Wunder, sondern das Resultat ihrer Hartnäckigkeit und eben ihres unerschütterlichen Selbstbewusstseins – der Glaube an die eigenen Fähigkeiten. „Zwei Jahre lang hatte ich Beschwerden. Die Ärzte haben die Ursache für meine Krankheit nicht erkannt“, schildert Şahin den Beginn eines langen Leidensweges. Im Dezember 1992 fiel sie aufgrund

einer Gehirnthrombose ins Koma, galt vorübergehend sogar als klinisch tot. „Danach musste ich alles neu erlernen: Schreiben, Sprechen, Laufen.“ Ihre Sehkraft erlangte sie jedoch nicht wieder.

Ihr eiserner Wille und ihr Ehrgeiz trieben sie an, so dass sie ihren Schulabschluss machte und eine

Ausbildung im Telekommunikationsbereich mit Schwerpunkt Marketing absolvierte. „1998 bekam ich sogar einen Arbeitsplatz in einem Call-Center“, erzählt die Türkin, die mit vier Jahren nach Hamburg umzog. Als bald kam ihr die Idee, ihr eigenes Call-Center zu eröffnen. Diese trug sie dem Arbeitsamt vor, doch man habe sie nicht ernst genommen.



Auf Expansionskurs: Kommunikationsexpertin Hafize Şahin

Foto: Michael Rauhe

„Als türkische und zudem schwer behinderte Frau hatte ich bei den Banken zunächst auch keine Chance, einen Kredit zu bekommen“, berichtet Şahin von ihren Erfahrungen mit den Instituten.

Nach mehreren Jahren Berufstätigkeit und einer weiteren Ausbildung in der Call-Center Akademie in Hannover, wo sie sozusagen als Fachwirtin in diesem Bereich geschult wurde, gründete sie im August vergangenen Jahres ihre eigene Firma – ein Telemarketingunternehmen. Der Betrieb bietet die ganze Bandbreite an Call-Center-Dienstleistungen

## Der „Harem“ kleidet Bräute ein

„Der Name ‚Harem‘ kommt von meinem Großvater. Er war auch Juwelier und ein Frauenheld zugleich. So hat er damals sein Geschäft ‚Harem‘ genannt. Wir haben dies bis heute beibehalten“, erklärt Kadir Altıntaş schmunzelnd, wie sein Brautmoden- und Juweliergeschäft zu diesem Namen kam.

Seit 1987 gibt es das Geschäft in der Bahrenfelder Straße 139. Zunächst wurde dort nur Goldschmuck verkauft. Die meisten Kunden waren Landsmänner. Und gekauft wurde meistens, wenn eine Hochzeit bevorstand. Altıntaş reagierte schnell darauf. Er erweiterte seinen kleinen Laden auf insgesamt 400 Quadratmeter, um auch Braut- und Abendmode anbieten zu können. Die Rechnung ging auf.

„Brautpaare bekommen bei uns einfach alles: zum Kleid passende Schuhe, den Schleier, sogar die Aussteuer. Und passend zum Kleid gibt es auch den Schmuck“, sagt der 57-Jährige, der aus der westtürkischen

wie etwa Terminierung, Verkauf, Marktforschung und telefonische Serviceleistung wie Neukundenakquisition oder Aktualisierung von Kundendateien, und das in mehr als sieben Sprachen. „Wir vermitteln auch Reisen, beraten beim Kauf von türkischen Immobilien oder bei der Schaffung von behindertengerechten Arbeitsplätzen“, sagt die Unternehmerin, die selbst vier Sprachen spricht.

Finanziert hat Hafize Şahin die Unternehmensgründung erst aus eigenen Mitteln, durch viele Aufträge, die sie schon vor der Gründung durch Bezie-

Hafenstadt Izmir stammt. Neben Kleidern von der Stange können Kundinnen ihr Wunschkleid in dem hauseigenen Atelier von Ehefrau Aytül Altıntaş auch anfertigen lassen.

Als Kadir Altıntaş 1974 zuerst nach Berlin-Schöneberg kam, hatte er sein Kapital zur Geschäftseröffnung aus der Türkei mitgebracht, wo er bereits als Juwelier tätig war. Als 1980 im grenznahen U-Bahn-Tunnel Bülowstraße der „Türkische Basar“ feierlich eröffnet wurde, war Altıntaş auch dabei. Die 35 Läden des Basars boten Schmuck, Seidentepiche und türkische Speisen. 1989 wagte der Vater dreier erwachsener Kinder (30, 28 und 18 Jahre) den Wechsel in die Hansestadt, weil die Läden der geplanten neuerlichen Inbetriebnahme der U-Bahn nach der Wiedervereinigung weichen mussten.

Für die Finanzierung seines neuen Geschäftes in Hamburg musste Unternehmer Altıntaş einen Kredit in Anspruch nehmen. „Ich hatte keine

hungen einholte, und mit Hilfe von Freunden und Bekannten, die ihr leihweise ihre PCs überließen. Schon bald soll die Zahl der Mitarbeiter von 20 auf das Vierfache steigen. Diese sollen im Home-Office-Bereich eingesetzt werden und die Kunden rund um die Uhr betreuen. Deswegen versucht Hafize Şahin derzeit, eine Finanzierung für diese zukünftigen Arbeitsplätze zu bekommen. „Es ist nicht leicht, aber ich bin sicher, dass ich das schaffen werde“, sagt sie voller Zuversicht. Hafize Şahin hat sich ihre Ziele für die Zukunft wieder hoch gesteckt: Expansion und eine ADM-Filiale in der Türkei eröffnen.

Probleme. Man muss sich vorher einfach gut informieren und vorbereiten. Man muss die Spielregeln kennen, dann steht meines Erachtens einem Kredit auch nichts im Weg“, berichtet Kadir Altıntaş von seinen positiven Erfahrungen mit den Banken.



Stattet Bräute aus: „Harem“-Chef Kadir Altıntaş Foto: Benne Ochs

Auch heute ist das Verhältnis zu seiner Bank sehr gut. Da die Geschäfte wegen der schwierigen wirtschaftlichen Lage zurzeit stagnieren, hat sich Altıntaş mit seiner Bank darauf geeinigt, dass seine Kunden ihre Einkäufe in Raten abzahlen können. „Wir bieten Raten von bis zu 84 Monaten an, die bei mindestens 20 Euro

monatlich liegen“, so der „Harem“-Chef.

In der fünfköpfigen Familie Altıntaş dreht sich alles ums Geschäft: Nicht nur die Ehefrau, sondern auch die Kinder arbeiten kräftig mit. Zudem beschäftigt Altıntaş zwei Teilzeitkräfte. „Ein Familienbetrieb hat zwar seine Vorteile, aber auch viele Nachteile.

Für soziales Engagement oder Hobbys bleibt da kaum Zeit“, sagt der Familienvater, der auch im selben Stadtteil wohnt. Nur seine gelegentlichen Reisen nach Istanbul lasse er sich nicht nehmen: „Ich besuche dort Geschäftsleute, die in derselben Branche tätig sind, um auf dem Laufenden zu sein.“

## Risikobereitschaft brachte den Erfolg: Szenetreffpunkt „Turnhalle St. Georg“

Früher haben hier Schüler an Turngeräten geschwitzt. Heute treffen sich hier Einkaufsmüde oder Büromenschen zum Mittagessen, auf einen Kaffee oder ein Glas Wein. Im Herzen von St. Georg lockt das Grand Café „Turnhalle St. Georg“ in der Langen Reihe. „Eigentlich kommen wir aus der Hotellerie-Branche, haben in diesem Stadtteil mehrere Hotels betrieben, unter anderen das Hotel Brunnerhof“, sagt Inhaber Behrouz Moaiyeri, der das Restaurant gemeinsam mit seinem Bruder Bahman (42) führt. „Wir wollten uns ein zweites Standbein im Gastronomiebereich aufbauen und hatten dafür gezielt nach einem historischen Objekt gesucht“, erklärt der 36-Jährige.

Mit der „Turnhalle St. Georg“ wagten die Brüder den Sprung in das Gastrogewerbe. Die Restauration entwickelte sich in kürzester Zeit zu einem neuen Szenetreff in Hamburg. „In die Turnhalle haben wir mehr als 1,2 Millionen Euro investiert. Aus privaten Mitteln, denn die Zinsen lagen da noch bei etwa sieben Prozent“, so der Vater eines zweijährigen Sohnes, dessen 70 Mitarbeiter täglich etwa 1000 Gäste bewirten. Nach eigenen Angaben hätte er noch heute Probleme einen Kredit bei den Banken zu bekommen, obwohl sich die aus Persien stammenden Brüder mit vie-

len unterschiedlichen Konzepten auf dem Hotel- und Gastronomiemarkt bereits bewährt haben. Moaiyeri: „Die Gastronomie ist eben risikoreich, es gibt keine Sicherheiten.“

Für ihren Gastrobetrieb haben die Brüder ein völlig neues Konzept entwickelt. Hinter der Fassade der 1889 erbauten Turnhalle erwarten das Publikum ungewöhnliche Räumlichkeiten: In dem zehn Meter hohen Raum mit der großen Fensterfront stehen alte Olivenbäume. Im Restaurant finden bis zu 200 Gäste Platz, allein 80 können an der Bar sitzen. Der integrierte Loungebereich mit Sofas lädt zum Verweilen ein.

Besonders schätzen die Gäste die moderaten Preise und die Vielfalt der Küche, die an allen Wochentagen von morgens um halb zehn bis in die Nacht geöffnet hat. Für Langschläfer gibt es sogar Frühstück bis zwölf Uhr mittags. „Auf unserer Speisekarte stehen mediterrane Gerichte, aber auch Gerichte der neuen deutschen Trendküche“, sagt Moaiyeri, ein begeisterter Triathlet, der jedes Jahr am „Holsten City Man“ teilnimmt. Auch italienische Spezialitäten wie Pizza und Pasta werden angeboten. Der gelernte Hotelfachmann und Innen-Designer, der seit 1990 in Deutschland lebt, ist nach eigener Aussage „grundsätzlich



Hat 60 Weinsorten im Angebot:

Gastronom Behrouz Moaiyeri

Foto: Benne Ochs

immer am Planen“. Für die Zukunft hat er bereits wieder große Pläne geschmiedet, will auch mit dem nächsten Projekt neue Akzente setzen. „Es gibt wenige Gastronomen, die in diesem Bereich etwas Besonderes schaffen. Wir machen Hamburg interessanter und verdienen dabei Geld“, sagt der selbstbewusste Mann, der somit seinem Lebensmotto auch in Zukunft treu bleibt: „Den eigenen Traum leben.“

## Neues von der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. (ATU)

Ebenso wie der Newsletter gehört auch der direkte Dialog, das persönliche Kennenlernen von Bankern und Unternehmern mit Migrationshintergrund zu unserem EU-Projekt „Kreditkampagne für Migranten-Unternehmen“ im Rahmen der Entwicklungspartnerschaft NOBI.

Am 19.6.2006 startet unser direkter Dialog zwischen Bankberatern und Unternehmern ausländischer Herkunft mit einem „get together“ in einer Filiale der Deutschen Bank. Der Direktor des Investment & FinanzCenters der Deutschen Bank in Altona, Ralf Behrens, ermöglicht mit seiner Einladung, allgemeine Informationen über das Kreditgeschäft mit individuellen Fragen der Teilnehmer zu verknüpfen. Die Veranstaltung im Juni ist der Auftakt – geplant sind weitere Treffen in Kreditinstituten in Hamburger Stadtteilen mit einem hohen Migrantenanteil.

Wenn Sie Interesse haben, ein solches Treffen auch in Ihrem Kreditinstitut anzubieten, rufen Sie einfach bei der ATU unter 040/36138-769 an.

Ebenfalls am 19.6. sind Bankmitarbeiter zum „Interkulturellen Training“



Möchten den direkten Dialog zwischen Bankmitarbeitern und Unternehmern mit Migrationshintergrund fördern: die Mitarbeiter der ATU e.V. Foto: Michael Rauhe

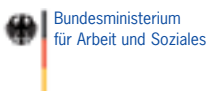
in Hamburg eingeladen. Der Referent, Dr. Jörg Keller von der train GmbH in Bonn, bringt Bankangestellten an diesem Tag interkulturelle Handlungskompetenzen näher.

Die Teilnehmer erhalten viele praktische Tipps für ihren Arbeitsalltag. Das Training hilft ihnen, das Denken, Fühlen und Verhalten von Kunden aus anderen Kulturkreisen sinnvoll einzuordnen. So lernen sie zum

Beispiel, wie beim Verhandeln das Berücksichtigen von kulturellen Aspekten Vertragsabschlüsse erleichtert. Die Veranstaltung ist für die Teilnehmer kostenlos, es gibt noch freie Plätze.

Fragen und Anmeldungen nimmt Susanne Dorn unter 040/36138-769 entgegen.

*Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds*



### Impressum

Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. (ATU)  
c/o Handelskammer Hamburg  
Projekt „Kreditkampagne für Migranten-Unternehmen“  
Alter Wall 38  
20457 Hamburg

Telefon: 040/36138-769  
Fax: 040/36138-774  
E-Mail: [info@atu-ev.de](mailto:info@atu-ev.de)

Texte:  
Nuray Paulsen, Susanne Dorn  
Redaktion: Susanne Dorn